Agriculture Canada
Canadian Agriculture Library
Bibliothèque canadienne de l'agriculture
Ottawa K1A 0C5

DEC 2 3 1999 c. 3

Commerce international des produits agroalimentaires : le rôle des entreprises commerciales d'État

SÉRIE SUR LES ÉTUDES DE MARCHÉS

Direction de l'analyse économique et stratégique
Direction générale des politiques

November 1999

630.4
C 212
P 1998
1999
fr.
c.3

Agriculture et Agroalimentaire Canada
Agriculture and Agri-Food Canada

Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
Agriculture and Agri-Food Canada – Agriculture et Agroalimentaire Canada

http://www.archive.org/details/commerceinternat00fult

COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS AGROALIMENTAIRE : LE RÔLE DE ENTERPRISES COMMERCIALES D'ÉTAT

Agriculture et agroalimentaire Canada

November 1999

COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS AGROALIMENTAIRE : LE RÔLE DE ENTREPRISES COMMERCIALES D'ÉTAT*

Dr. Michelle Veeman
University of Alberta, Edmonton

Dr. Murray Fulton
University of Saskatchewan, Saskatoon

Dr. Bruno Larue
Université Laval, Quebec

Cette publication a été mise sur pied grâce à l'entente entre ses auteurs et Agriculture et Agroalimentaire Canada

Tout point de vue exprimém qu'il soit énoncé clairement, sous-entendu ou interprété à partir du contenu de la présente publication, ne reflète pas nécessairement la politique d'Agriculture et agroalimentaire Canada.

Direction de l'analyse économique et stratégique
Agriculture et agroalimentaire Canada

November 1999

Pour se procurer des exemplaires supplémentaires, s'adresser à la :

Section de la production de l'information et de la promotion
Direction de l'analyse économique et stratégique
Direction générale des politiques
Agriculture et agroalimentaire Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5
Téléphone : (613) 759-7443
Télécopieur : (613) 759-7034
courier électronique : ipp@em.agr.ca

Les publication produites par la DAES sont disponibles en version électronique sur Internet à *www.agr.ca/policy/epad*

Publication N° 1998F
ISBN N° 0-662-27644-2
Catalogue N° A22-189-1999E
Project N° 99025tp
Contrat N° 01B04-7-CO-63 (Dept. Rep.: B. Paddock)

*Rapport final révisé présenté à Agriculture et Agroalimentaire Canada par M. Fulton, B. Larue et M. Veeman, le novembre 15, 1998

Table des matières

Preface xi

Sommaire xiii

Définition des entreprises commerciale d'État xiii

Entreprises commercial d'État et pouvoir sur le marché xiv

Système de classement des entreprises commerciales d'État xv

Liste des abréviations xvii

Partie I: Revue de la littérature et des concepts 1

1. Introduction 1
2. Raison d'être des ECE et des mesures connexes dans le secteur agricole 4
3. Que sont les ECE et pourquoi s'en préoccupe-t-on? 7
   - 3.1 Définition de commerce d'État 7
   - 3.2 Vue d'ensemble du rôle, des fonctions, des pouvoirs et de l'impact des ECE 12
4. Politique commerciale stratégique 17
   - 4.1 Quelle est l'efficacité de la politique commerciale stratégique? 25
   - 4.2 Illustration de la politique commerciale stratégique : quelques exemples simples 27
5. Théorie de l'organisation industrielle, politique de concurrence, commerce international et commerce d'État 30
   - 5.1 Politique de concurrence et commerce d'État 30
   - 5.2 Enseignements de la littérature sur l'organisation industrielle 31
   - 5.3 Qu'est-ce qu'une pratique commerciale normale pour les institutions commerciales d'État? Les questions de la discrimination par les prix et de la transparence 34
   - 5.4 Considérations relatives à l'asymétrie de l'information et aux avantages des ECE d'exportation du point de vue des achats 36
   - 5.5 Récapitulation 37

Partie II: Analyse de l'incidence des ECE sur le commerce international 39

1. Introduction 39
2. Secteurs oligopolistiques - Théorie et observations 40
   - 2.1 Structure du commerce mondial du grain 40
   - 2.2 Avoirs incorporels et structure oligopolistique 42
   - 2.3 Avoirs incorporels et entreprises multinationales 42

2.4 Avoirs incorporels et discrimination par les prix 43

3. Analyse des ECE d'exportation : structures industrielles dans le secteur du commerce international 45

3.1 Analyse comparative de structures d'organisation 46
3.2 Structure du secteur du commerce international 46
3.3 Analyse des ECE d'exportation : structure du modèle théorique et du modèle de simulation 48

4. Analyse de ECE d'exportation : un modèle des échanges mondiaux avec secteur du commerce international 50

4.1 Modèle des èchanges mondiaux avec marché concurrentiel 50
4.2 Modèle des échanges mondiaux avec marché oligopolistique 52

5. Modèle des échanges mondiaux avec ECE d'exportation et oligopoleurs 57

5.1 Le case des petits pays 57
5.2 Le cas des grand pays 63

6. Modèle de simulation d'une ECE d'exportation 66

7. Distorsions commerciales et ECE d'importation 71

8. Différenciation des prix par une ECE d'importation ayant une production monopolisée, et libéralisation des échanges 74

8.1 Introduction 74
8.2 Analyse de l'utilisation des droits de douane comme moyen de limiter l'accès aux marchés 75
8.3 Analyse des engagements d'accès minimum 84
8.4 Résumé 95

9. Conclusions des analyses théoriques 95

Partie III. Commerce international des produits agroalimentaire : le Rôle des ECE : critères et études de cas 97

1. Introduction 97

2. Concepts utilisés pour le classement des ECE 97

3. Études de cas : exemples d'ECE 103

3.1 Indonésie: Badan Urusan Logistik (BULOG) 104
3.2 Nouvelle Zéland: The New Zealand Dairy Board (NZDB) 105
3.3 The Japanese Food Agency (JFA) 106
3.4 The Australian Wheat Board (AWB) 106
3.5 Commission canadienne du blé (CCB) 106
3.6 Importations réglementées de l'État coréen 108
3.7 Résumé des conclusions à tirer des études de cas 108

4. Résumé global de la partie III 109

4.1 Pistes de recherche pour l'avenir 110

Bibliographie 111

Annexes

Annexe A: Modèle mathématique : commerçants privés avec pouvoir de marché ... A-1

A.1 Introduction A-1
A.2 Modèles d'analyse graphique A-4
A.3 Modèle de simulation A-6

Annexe B: Mesure du pouvoir de marché : indices de Lerner B-1

Liste des tableaux

Partie I

Tableau 1 : Première illustration des effets de la politique commerciale strategique 28
Tableau 2 : Deuxième illustration des effets de la politique commerciale stratégique 29

Partie II

Tableau 1 : Structures de marché possibles - secteur privé 47
Tableau 2 : Structures de marché possibles - secteur privé et ECE 48
Tableau 3 : Valeur de paramètres du modèle de simulation 67
Tableau 4 : Résultats du modèle de simulation : comparaison des commerçants privés et des ECE exploitant un compte de mise en commun national 68
Tableau 5 : Résultats de l'analyse de sensitibilité du modèle de simulation -contestability 70

Partie III

Tableau 1 : Liste des questions servant au classement et à l'évaluation des ECE 100
Tableau 2 : Information requise pour le classement et l'évaluation des ECE 101
Tableau 3 : Typologie proposée pour les ECE : définition des catégories 102
Tableau 4 : Typology de classement des ECE 103

Annexes

Tableau A.1 : Notation du modèle des échanges commerciaux A-2
Tableau A.2 : Spécification des fonctions d'offre linéaires des produits agricoles et des fonctions de demande linéaires des transformateurs A-2
Tableau A.3 : Spécification des fonctions (linéaires) d'offre des produits agricoles et des fonctions (linéaires) de demande des transformateurs lorsqu'une ECE est présente sur le marché intérieur A-8
Tableau A.4 : Solution matricielle pour le modèle de simulation : le cas des commerçants privé A-8

Liste des figures

Figure 1 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays 51
Figure 2 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation seulement 53
Figure 3 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce intérieur et le commerce d'exportation 56
Figure 4 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays 58
Figure 5 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays avec ECE 59
Figure 6 : Effets d'une ECE nationale au point de vue du bien-être : le cas de petit pas 62
Figure 7 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le pays étranger et ECE à compte de mise en commun dans le pays d'origine 64
Figure 8 : Effet des droits de douane sur la demande intérieure qui si présente au monopoleur 76
Figure 9 : Demande intérieure influencée par les droits de douane et courbes de revenu marginal sans marché d'exportation et avec marché d'exportation et avec marché d'exportation 79
Figure 10 : Profit du monopoleur selon le taux de droit 81
Figure 11 : Production du monopoleur étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 % 81
Figure 12 : Ventes à l'exportation du monopoleur étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 % 81
Figure 13 : Importations étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 % 82
Figure 14 : Niveau de bien-être (profit de l'entreprise+surplus du consommateur+recettes tarifaires) 82
Figure 15 : Courbes de demande intérieure résiduelle pour R=0, 10, 30 et courbe de demande à l'exportation 84
Figure 16 : Profits du monopoleur efficient n'ayant aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations 86
Figure 17 : Exportations dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations (droit à 45° = importations 87
Figure 18 : Prix intérieur dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations 87
Figure 19 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriété sur les importations 88
Figure 20 : Effet des EAM sur le coût marginal du monopoleur efficient exerçant un contrôle ou un droit de propriéte sur les importations 90

Figure 21 : Profit du monopoleur efficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 90
Figure 22 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur efficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 91
Figure 23 : Cas du monopoleur inefficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations..... 92
Figure 24 : Profits du monopoleur inefficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 93
Figure 25 : Importations and exportations dans le case où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 94
Figure 26 : Prix sur le marché intérieur dans le cas où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 94
Figure 27 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations 95

Préface

Ce rapport fait partie d'une série de travaux de recherche sur le commerce qu'a entrepris Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) pour soutenir les discussions entourant les négociations multilatérales et bilatérales sur le commerce. L'objet de ces travaux est de créer un répertoire de recherche qui permettra aux intéressés de cerner plus facilement les enjeux, les problèmes et les ouvertures associés à ces discussions. La recherche est axée en majeure partie sur des domaines au sujet desquels peu ou pas d'informations ont circulé, plutôt que sur ceux pour lesquels il existe déjà une large base documentaire. On peut obtenir plus de renseignements sur cette série de travaux de recherche sur le commerce en visitant le site Web d'AAC à www.agr.ca/policy/epad ou en s'adressant à Brian Paddock, directeur de la Direction de l'analyse du secteur et des politiques, Direction générale des politiques (courrier électronique : paddobr@em.agr.ca, téléphone : (613) 759-7439).

Le présent rapport est une entreprise conjointe de la Direction générale des politiques et de la Direction générale des services à l'industrie et aux marchés d'AAC. Mme Michelle Veeman de l'Université de l'Alberta, M. Murray Fulton de l'Université de la Saskatchewan et M. Bruno Larue de l'Université Laval ont été engagés pour effectuer l'analyse. Le rapport est axé sur les entreprises commerciales d'État (ECE) qui oeuvrent dans le domaine des produits agroalimentaires. La première partie du rapport présente une revue de la littérature relative aux ECE. La deuxième partie élabore des cadres théoriques de concurrence imparfaite pour permettre d'évaluer les activités des ECE. Enfin, la troisième partie propose des critères pour établir un système de classement des ECE, présente des études de cas et évalue ces études de cas en fonction des critères proposés.

Sommaire

Les entreprises commerciales d'État (ECE) sont l'un des nombreux types d'institutions qui exercent un impact sur le commerce international, par des interventions directes ou autrement. Bien que des ECE soient associées à de multiples ressources ou produits industriels dans de nombreux pays, on note surtout leur présence dans le secteur des produits agroalimentaires. L'intérêt pour les ECE s'est récemment intensifié, en partie parce que les États-Unis ont signalé leur intention de se concentrer sur ces institutions au cours du prochain cycle de négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et en partie parce qu'il existe de telles ECE dans plusieurs anciens pays, ou pays actuels, à économie dirigée qui souhaitent adhérer à l'OMC. Dans ce dernier cas, l'inquiétude vient du fait que les ECE de ces pays pourraient avoir des formes d'intervention qui contreviennent aux principes et aux règles de l'OMC.

Définition des entreprises commerciale d'État

Il n'existe pas de définition généralement reconnue de l'entreprise commerciale d'État. Le problème tient au fait que les ECE peuvent varier énormément en termes de structure, de fonctionnement, de pouvoir et de fonction, et que les pays ont des valeurs et des perceptions différentes en ce qui touche la participation de l'État aux activités commerciales. Cette absence d'une définition claire des ECE a jusqu'ici fait obstacle à une analyse efficace de ces institutions. Afin de couvrir toutes les formes d'interventions d'origine étatique susceptibles d'influer sur le commerce international, il faut définir les ECE de la manière la plus englobante possible. Par exemple, les ECE pourraient être définies comme les institutions et activités connexes sanctionnées par l'État qui influent sur les quantités, les prix ou l'orientation du commerce des biens à l'échelle internationale. Pour les fins de l'administration par l'OMC des dispositions relatives aux

ECE, cette définition générale pourrait être limitée par l'exclusion des pratiques sanctionnées par l'État, comme l'imposition de droits de douane et les mesures phytosanitaires, qui sont largement couvertes par d'autres dispositions de l'OMC. Pour assurer que toutes les ECE sont prises en considération, une liste typique d'ECE devrait être dressée à titre d'illustration des formes très variées que peuvent prendre ces institutions. De plus, il pourrait être nécessaire de mettre au point un processus de contestation des notifications, car certains pays sont réticents à déclarer leurs institutions ou activités. Par exemple, un tel processus pourrait être nécessaire pour déterminer si des institutions comme le Comité de gestion des céréales de l'Union européenne ou les décrets américains de mise en marché devraient être classées comme des ECE.

Entreprises commercial d'État et pouvoir sur le marché

En général, les études existantes présupposent que la nature étatique des ECE, ou le fait de leur accorder « des privilèges exclusifs ou spéciaux », leur confère automatiquement les attributions d'un monopole ou, à tout le moins, un pouvoir considérable sur le marché. À partir de cette présomption, les auteurs montrent que les ECE sont la source d'une performance commerciale médiocre, d'états indésirables du marché et d'une concurrence injuste envers les autres commerçants internationaux. Bien que cette présomption soit valable pour certaines ECE, elle ne s'applique pas dans d'autres cas. Par exemple, le pouvoir d'intervention sur le marché des offices de commercialisation des exportations est souvent surestimé. La capacité de tout organisme de commercialisation d'influer sur les prix du marché d'exportation, c'est-à-dire d'exercer un pouvoir sur le marché, dépend de la nature de la concurrence dans le marché en question et non du fait que cet organisme est l'unique véhicule d'exportation du produit à partir d'un pays particulier. En général, les ECE sont en concurrence avec d'autres organismes d'État et avec des entreprises privées multinationales pour une partie ou la totalité des produits dont elles font le commerce.

Des modèles conceptuels sont élaborés pour analyser l'impact, sur les flux commerciaux et la formation des prix, des ECE d'exportation qui évoluent dans une structure de marché oligopolistique (c.-à-d. une structure semblable à celle du marché mondial du grain, composé d'entreprises commerciales multinationales - EM et d'ECE). Ces modèles, à l'aide d'une simulation numérique, démontrent l'importance de la structure et du comportement du marché dans la prédiction d'états potentiels du marché qui s'observeraient en l'absence d'ECE d'exportation. L'analyse montre que

l'introduction d'une ECE dans une industrie où les entreprises commerciales.

lont un certain pouvoir sur le marché a pour effet de redistribuer les profits des EM en faveur des agriculteurs sur le marché intérieur. Cette redistribution entraîne une hausse des niveaux de production, et donc une baisse des prix dans les pays étrangers. Si la demande de transformation dans le marché intérieur est faible par rapport à la production totale, et/ou si le secteur local de transformation est raisonnablement contestable, l'introduction de l'ECE causera moins de distorsions dans le marché intérieur que dans une situation où des entreprises commerciales privées seraient les seuls acteurs. Une réduction des distorsions sur le marché local contribue à atténuer les distorsions sur le marché international.

Bien que les ECE d'exportation qui oeuvrent dans des marchés intérieurs et internationaux concurrentiels aient en général peu d'impact sur les flux commerciaux, les ECE d'importation qui ont un pouvoir monopolistique sur la production intérieure et qui ont un certain pouvoir de contrôle ou de propriété sur les importations peuvent causer une distorsion des échanges. Des modèles conceptuels sont proposés pour montrer que dans ces cas, une réduction des droits de douane ou une augmentation des engagements d'accès au marché n'entraînera pas nécessairement une réduction de la production intérieure et une hausse des importations, mais pourrait amener l'ECE à exporter. Ces réactions anormales à la libéralisation du commerce sont le plus susceptible de se produire si des droits de douane prohibitifs sont imposés aux importations. Il est démontré qu'en pareil cas, la réduction des droits de douane sera une mesure plus efficace que l'augmentation des engagements d'accès minimum.

Système de classement des entreprises commerciales d'État

Des critères sont proposés pour la catégorisation des ECE en trois types différents. Le mode de classement s'appuie sur le principe que tant que les marchés sont raisonnablement contestables, une structure de marché oligopolistique peut engendrer des états du marché et des caractéristiques de bien-être semblables à ceux qu'on observerait en contexte de parfaite concurrence. Le concept de contestabilité est le suivant : si les entreprises peuvent entrer dans un marché et en sortir sans restrictions, la menace de concurrence amènera les entreprises oligopolistiques à adopter un comportement concurrentiel et à ne pas exercer leur pouvoir sur le marché. Les critères utilisés pour mesurer la contestabilité d'un marché comprennent la concentration du marché, les parts des échanges, les écarts de prix et les rentes. À titre de critères

secondaires de classement, on déterminera si la relation entre l'ECE et le gouvernement ou les dirigeants politiques est sans lien de dépendance et si l'ECE est exploitée avec le degré de transparence approprié.

Les ECE de type I ont peu ou pas d'effet sur la contestabilité et ont une faible capacité de fausser le commerce. Elles comprennent des ECE d'exportation comme la Commission canadienne du blé, l'Australian Wheat Board et le New Zealand Dairy Board. En revanche, les ECE de type III ont des incidences négatives marquées sur la contestabilité et, par conséquent, ont la possibilité de fausser le marché. Elles comprennent des ECE d'importation comme la Japanese Food Agency et les Importations réglementées de l'État coréen. Le type II, à mi-chemin des deux autres, n'est pas aussi bien tranché, mais les ECE de ce type évoluent dans des conditions où la contestabilité pourrait être compromise et, par conséquent, où les flux commerciaux pourraient être faussés. C'est le cas de l'organisation indonésienne BULOG dans le marché du riz. Il faut suivre de près les activités de ces ECE pour écarter la possibilité d'une distorsion des flux commerciaux. On pourrait considérer la typologie comme étant formée des catégories « vert » (type I), « ambre » (type II) et « rouge » (type III). Les ECE de type III (rouge) devraient être progressivement retirées ou converties en activités moins perturbatrices. Les ECE de type I (vert) devraient être assujetties uniquement à des déclarations et à une surveillance périodique. Les ECE de type II, quant à elles, devraient être astreintes à un processus de déclaration plus exigeant et à une surveillance plus rigoureuse exercée à l'échelon de chacune des ECE. Pour que les ECE puissent être attribuées aux catégories I, II et III selon les critères retenus, une information standardisée doit être recueillie sur chaque ECE faisant l'objet d'une notification. Ces données pourraient être obtenues au moyen d'une révision du questionnaire actuellement utilisé pour la notification des ECE à l'OMC.

Liste des abréviations

ACCEU	Accord commercial Canada - États-Unis
AVI	Accroissement volontaire des importations
AWB	Australian Wheat Board
BULOG	Badan Urusan Logistik
CCB	Commission canadienne du blé
CCC	Commodity Credit Corporation
CE	Communauté européenne
CT	contingent(s) tarifaire(s)
É.-U.	États-Unis
EAM	Engagement(s) d'accès minimum(s)
ECE	Entreprise(s) commerciale(s) d'État
EEP	Export Enhancement Plan (du gouvernement des États-Unis)
EM	Entreprise(s) multinationale(s)
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches
NLCF	National Livestock Federation
NSP	Normes sanitaires et phytosanitaires
NZDB	New Zealand Dairy Board
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
RDM	Reste du monde
RVE	Restriction volontaire des exportations
USGAO	US General Accounting Office

Partie I : Revue de la littérature et des concepts

1. Introduction

Deux grands volets retiennent l'attention dans le domaine du commerce d'État. À une échelle générale, on s'intéresse beaucoup à la possibilité d'adhésion de pays comme la Chine et la Russie au système commercial multilatéral de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), maintenant administré par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Toutefois, l'attention que suscite, à une échelle moindre, le commerce d'État dans le domaine des produits agroalimentaires découle de l'autre grand volet : le souci que causent à certains pays les dispositions de l'accord sur le commerce international du GATT/OMC relatives au commerce d'État. Le gouvernement des États-Unis a notamment l'intention d'aborder plus précisément la question du commerce d'État dans le domaine des produits agricoles au cours du prochain cycle de négociations commerciales internationales. Les inquiétudes des États-Unis concernent principalement les offices de commercialisation des exportations de l'Australie, du Canada et de la Nouvelle-Zélande [USGAO, 1996], tandis que ces pays, pour leur part, craignent qu'une approche si restreinte ne fasse abstraction d'institutions et de pratiques de nature étatique aux États-Unis et dans l'Union européenne. Ces facteurs ont contribué à accroître l'intérêt suscité par le commerce d'État. L'objet de la première partie du présent rapport, qui en compte trois, est de passer en revue la littérature économique sur le commerce d'État dans le domaine agroalimentaire, et également de présenter un survol de la théorie et des concepts économiques pouvant servir à la création d'un cadre d'analyse des effets de ces pratiques, et d'une méthode de classement de celles-ci. Dans la deuxième partie du rapport, deux modèles analytiques d'entreprises commerciales d'État (désormais abrégées ECE) sont présentés; à la fin du présent document, on trouvera deux annexes relatives à ces modèles et diverses valeurs s'y rapportant. La troisième partie du rapport présente plusieurs brèves études de cas sur des ECE et propose certains critères qui pourraient permettre de classer les ECE.

Les ECE sont l'un des nombreux types d'institutions qui exercent un impact sur le commerce international des produits agroalimentaires par des interventions directes ou autrement. Ces diverses institutions comprennent des sociétés privées, des sociétés cotées en bourse, des coopératives et diverses formes d'entreprises et organismes autorisés par l'État. Ces

catégories générales comportent de nombreuses variantes. Beaucoup de sociétés privées ou cotées en bourse sont établies dans un pays et font du commerce hors des frontières de ce pays. Dans d'autres cas, les firmes ont des établissements dans plusieurs pays et sont exploitées sous forme d'entreprises multinationales. Certaines coopératives sont ouvertes à l'adhésion de nouveaux membres tandis que d'autres sont fermées. Les ECE présentent elles aussi une grande diversité. Certaines fonctionnent comme des entreprises commerciales, d'autres non. La propriété et le contrôle de formes si variées d'organisation de l'activité économique ne suffisent pas en soi à déterminer la conduite et la performance de ces différentes institutions. Comme l'indique l'étude de l'organisation industrielle, la conduite et la performance sur le marché sont conditionnées par de multiples aspects de l'environnement du marché, lesquels dépendent dans une large mesure de la culture sociale, économique et politique des différents pays. Les diverses formes de politiques publiques et d'intervention étatique existant dans les différents pays reflètent l'histoire de leur culture. Dans certains pays, les ECE sont des mécanismes d'intervention publique sur le marché agroalimentaire qui sont en place depuis très longtemps.

Les opinions exprimées sur les caractéristiques économiques du commerce d'État sont multiples et variées. En voici des exemples :

Sir Leon Brittan, vice-président de la Commission européenne[1] :

> *« C'est le moment d'aborder une question connexe, celle du commerce d'État, c'est-à-dire des cas où un gouvernement a accordé un droit spécial à une entreprise désignée lui permettant d'importer ou d'exporter, ou encore de distribuer certains biens ... Je crois que, si nous voulons réexaminer sérieusement les règles de la concurrence internationale, le temps est venu de se demander si cette forme désuète de commerce monopolistique peut être progressivement éliminée dans son ensemble. » [traduction]*

Phillip Abbott et Linda Young, chercheurs en économie[2] :

> *« Il se pourrait bien que de nombreux aspects du comportement commercial ne changent pas après la réforme ou l'élimination d'une entreprise commerciale d'État. » [traduction]*

James Smith et Tony Scriven, céréaliculteurs australiens[3] :

> *« Si le marché d'exportation était déréglementé, nous perdrions une grande partie de notre poids dans le rapport de force. Les règles du jeu sont inégales sur le marché international, et sans le comptoir unique, nous serions privés d'un important outil de commercialisation » et « la déréglementation des marchés d'exportation laisserait aux grands commerçants multinationaux un dangereux pouvoir d'influence sur le marché. Ils pourraient forcer les prix du marché à baisser en fonction de leurs propres intérêts. » [traduction]*

---

1. Extrait d'une allocution intitulée « Competition policy and the trading system: towards international rules in the WTO », prononcée à l'Institute for International Economics, Washington D.C., 20 novembre 1997.
2. Extrait de Abbott et Young, [1997, p. 10].
3. Cités dans le périodique australien *The Land*, 27 novembre 1997.

Comme l'indiquent les citations qui précèdent, le commerce d'État est une question controversée, et cette polémique tient aux perceptions différentes quant aux avantages et aux coûts de cette forme d'intervention gouvernementale. De plus, de toute évidence, il n'y a pas de consensus sur ce que seraient la structure et le fonctionnement des marchés mondiaux en l'absence de ce type d'intervention.

Les divergences d'opinion sur les ECE découlent peut-être en partie de l'absence de toute définition généralement acceptée à cet égard. Les ECE peuvent avoir une vaste gamme de pouvoirs relatifs aux importations, aux exportations, ou aux deux. L'absence d'une définition claire et généralement acceptée du commerce d'État est peut-être l'une des raisons pour lesquelles les pays membres du GATT et de son entité administrative, l'OMC, n'ont pas tous fourni de l'information sur les activités de leurs ECE, même s'ils sont tenus de le faire en vertu de l'article XVII de l'Accord général du GATT/OMC.

Les adversaires des ECE craignent principalement de voir ces organismes échapper aux contraintes imposées par la réglementation internationale et nationale en matière de concurrence. Certains font valoir [par exemple, Dixit, 1996] que les activités des ECE sont moins transparentes que celles des commerçants privés, ce qui leur permet de s'adonner à des pratiques illégales. Cette possibilité, conjuguée aux pouvoirs spéciaux accordés par un État, donnerait à ces organisations un avantage indu sur les commerçants privés. Certains critiques ont taxé les ECE d'entreprises hautement inefficaces dirigées par des bureaucrates corrompus. Il y a peut-être eu, effectivement, de tels cas, mais la plupart des ECE en question n'ont pas survécu en raison de pressions internes et externes en faveur de la déréglementation, d'un redressement structurel et d'une réforme institutionnelle. Les ECE qui risquent le plus d'indisposer les critiques de ce type d'intervention publique sont celles qui sont un « moyen efficace, flexible et direct, et en même temps simple, de mise en œuvre et de gestion des politiques » [Simonot, 1997 p.10].

L'intérêt pour les ECE concerne en grande partie les marchés agricoles, notamment parce que, pour de nombreux produits agricoles, une part considérable du commerce international fait intervenir une ECE à une extrémité des échanges ou aux deux. Toutefois la proportion des échanges commerciaux impliquant des ECE semble être en régression[4] et seulement 29 pays ont soumis des notifications d'ECE au Secrétariat du GATT/OMC entre 1980 et 1994 [OMC, 1996]. Malgré cela, la longueur et la composition de la liste des observateurs gouvernementaux de l'OMC, qui reflète normalement l'intérêt des pays à se joindre à l'organisation, laissent croire que le débat entourant les ECE n'est pas près de s'estomper[5]

La première partie du présent rapport est structurée de la façon suivante. La section 2 énonce les principales raisons invoquées pour justifier l'existence d'ECE et d'autres formes d'intervention dans le domaine de l'agriculture. La section 3 traite des problèmes que pose la formulation d'une définition pour les ECE. On y relève les éléments clés des définitions couramment utilisées et on y analyse les dispositions actuelles du GATT/OMC concernant

4. Par exemple, selon une évaluation antérieure de Schmitz et al [1981], quelque 91% des importations mondiales de blé sur la période 1973-1977 ont été faites par des pays utilisant des ECE. En 1996, cette proportion était tombée à environ 40 % [Abbot et Young, 1997].

5. Le 31 octobre 1997, il y avait 32 gouvernements observateurs. On y retrouve de nombreux pays à économie dirigée ou à économie en transition : Albanie, Algérie, Andorre, Arabie Saoudite, Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Cambodge, Chine, Croatie, Estonie, Éthiopie, Ex-République yougoslav de la Macédoine, Fédération de Russi, Géorgie, Jordanie, Kazakhstan, Lettonie, Lithuanie, Moldova, Népal, Oman, Ouzbékistan, République kirghize, Seychelles, Soudan, Taipei chinois, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vatican, Vietnam.

les ECE. Il est difficile de formuler une définition largement acceptée des ECE, entre autres parce que ces organismes ont des pouvoirs et des fonctions très variables. Une section subséquente du document traite de la diversité de ces institutions et de leurs activités, ainsi que de la variété de leurs effets. Dans les quatrième et cinquième sections de cette première partie, nous examinons certains textes économiques qui traitent de l'interrelation entre d'une part le comportement du commerce international, des entreprises et de l'industrie, et d'autre part l'intervention des gouvernements, avec et sans ECE. Comme certains critiques et défenseurs des ECE invoquent la possibilité que les gouvernements utilisent ces institutions comme un outil d'intervention stratégique dans le domaine du commerce, nous étudions également la littérature relative à la politique commerciale stratégique. En outre, nous examinons les concepts tirés de la littérature sur l'organisation industrielle afin d'isoler les concepts et enjeux clés qui pourront ensuite servir à l'analyse des conséquences des activités des ECE et au classement des divers types d'ECE. Ces deux derniers volets font l'objet des parties II et III du présent rapport.

2. Raison d'être des ECE et des mesures connexes dans le secteur agricole

Les ECE sont l'une des nombreuses formes possibles de politique publique, et elles peuvent être mises en œuvre pour toutes sortes de raisons. Dans un monde parfait, une structure adéquate du marché et des comportements en résultant devrait amener une bonne performance de ce marché [Scherer et Ross, 1990]. Toutefois, les marchés peuvent ne pas bien fonctionner pour une multitude de raisons, ce qui amène à prendre des mesures publiques pouvant revêtir plusieurs formes, notamment l'établissement et l'exploitation d'une ECE. Ces interventions peuvent aussi être motivées par des craintes relatives à la distribution des revenus, notamment dans les cas où les structures et les mécanismes du marché peuvent entraîner des disparités considérables dans le pouvoir exercé sur le marché par différents agents économiques.

Dans le secteur agricole, le marché type comporte un nombre relativement élevé de petits producteurs primaires. Chacun d'eux ne peut, à lui seul, influer sur les prix qu'il obtient pour la vente de ses produits agricoles non différenciés. En revanche les secteurs de la manutention, de la transformation et du commerce, pour lesquels les produits agricoles sont des matières premières, sont généralement formés d'un nombre relativement peu élevé d'entreprises industrielles beaucoup plus grandes qui, souvent, transforment et vendent des produits de consommation différenciés, ce qui leur confère au moins une certaine capacité d'influer sur les prix de vente. La plupart des pays à revenu élevé, voyant la disparité ainsi créée entre le pouvoir sur le marché détenu par les petits agriculteurs et celui des grands commerçants et transformateurs, ont choisi comme politique de soutenir les initiatives de commercialisation collective des agriculteurs. Cette approche a mené à l'adoption de politiques publiques en faveur des coopératives d'agriculteurs, des offices de commercialisation, des décrets de mise en marché et d'autres outils visant à renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs individuels.

L'apparition rapide d'offices de commercialisation des exportations en Australie et en Nouvelle-Zélande a donné aux agriculteurs de ces pays la possibilité de négocier collectivement des taux de fret avec des groupements d'expéditeurs internationaux, et de faire ainsi contrepoids au pouvoir exercé sur le marché par de tels groupements (ou conférences) dans une industrie internationale du transport caractérisée par une concurrence imparfaite. La plupart des ECE d'exportation du secteur agroalimentaire ont principalement

pour fonction d'offrir aux producteurs primaires un pouvoir de négociation de groupe dans les transactions d'exportation de produits agricoles, tout en empêchant le resquillage (free riding). Les économies d'échelles dans le transport et la manutention des exportations agricoles constituent également un objectif connexe pour certaines ECE[6].

La structure du marché de l'industrie agricole primaire, par rapport aux structures plus concentrées qui existent en aval dans les secteurs de la manutention, de la transformation et du commerce des produits agricoles, peut contribuer à créer d'importantes asymétries de l'information commerciale entre les producteurs individuels et les transformateurs et commerçants situés en aval. On en trouve un exemple dans le marché mondial des grains, où l'accès à une information commerciale fiable est considéré comme un important avantage jouant en faveur des grandes entreprises commerciales privées [Caves, 1977]. Les agriculteurs individuels n'ont pas un tel accès parce qu'une grande partie de l'information pertinente sur les marchés et les prix n'est généralement pas disponible ou n'est pas du domaine public. Les offices de commercialisation des exportations peuvent offrir aux associations d'agriculteurs un moyen de corriger ces disparités de l'information.

Ceux qui préconisent une réglementation des marchés agricoles invoquent aussi la variabilité inhérente à la production de nombreux produits agricoles. Comme la demande qui caractérise les marchés de la plupart des aliments est relativement inélastique, les variations imprévues de l'offre provoquées par les conditions climatiques ou les parasites entraînent des fluctuations considérables des prix du marché pour de nombreux produits agricoles. Cette variabilité, jumelée à l'absence de marchés complets permettant aux agriculteurs de compenser les risques, entraîne toute une gamme d'interventions publiques qui réduisent, ou compensent d'une autre façon, les risques associés aux prix et à la production. C'est ce genre d'argument qui a mené à la création de certaines ECE.

De nombreux produits agricoles sont aussi sujets à des fluctuations de qualité liées aux caprices du climat, aux parasites ou aux maladies, ce qui mène depuis longtemps à l'apparition de politiques visant à élaborer des systèmes de classement et des spécifications de qualité pour les produits agricoles. Dans certains pays, ces politiques ont été mises en œuvre par le biais d'une ECE. Il est possible d'améliorer la qualité des produits agroalimentaires en investissant dans des programmes d'amélioration des animaux ou des plantes, ou encore dans des programmes qualité visant la transformation et la manutention. Si l'amélioration de qualité n'apparaît pas au premier abord, des commerçants pourraient être tentés de présenter faussement des produits provenant d'autres sources et dont la qualité n'a pas été améliorée comme étant « les meilleurs ». Les produits améliorés, souffrant alors d'un faible rendement, pourraient voir leur réputation entachée, ce qui se répercuterait sur les prix et les revenus des producteurs. La perte de réputation d'un produit alimentaire est généralement durable et difficilement réversible. On peut choisir l'exportation par l'entremise d'une ECE, par exemple un office de commercialisation, dans le but de maintenir une réputation de qualité qui, sinon, serait perdue à cause d'une information asymétrique sur la qualité des produits.

6. Par exemple, Abbott et Young [1997, p.23] prétendent que « le transport des grains permet des économies d'échelle substantielles » et que, par conséquent, les entreprises privées remplaçant une ECE pourraient être incitées à collaborer pour tirer parti de telles économies d'échelle par l'affrètement d'un gros navire.

Certaines ECE reconnaissent de plus en plus le potentiel de création de valeur qu'offrent des stratégies de développement et de commercialisation axées sur une différenciation fructueuse des produits alimentaires; elles ont donc été amenées à établir un mécanisme permettant aux associations d'agriculteurs d'obtenir de tels avantages par le biais de la commercialisation de groupe. Le recours à des stratégies de commercialisation visant à créer de la valeur par le biais d'une intégration en aval (manutention et transformation) à l'échelle d'un groupe permet de réaliser des économies d'échelle et une mise en commun des capitaux, et d'éviter ainsi les obstacles qui empêchent les petits producteurs primaires d'adopter individuellement de telles stratégies. Dans des contextes où les marchés étrangers tiennent une place importante pour les produits, et où l'histoire et la culture ont favorisé l'adoption de politiques publiques visant la commercialisation au nom de groupes d'agriculteurs, les offices de commercialisation des exportations peuvent être un moyen de parvenir à ces fins sous une forme qui empêche le resquillage. Les ECE ont de plus en plus tendance à adopter une stratégie de commercialisation de groupe (intégration en aval le long de la « chaîne de valeurs », basée sur le développement et la différenciation des produits) ce qui reflète une certaine évolution de ces institutions. Elles suivent des stratégies de commercialisation très voisines de celles adoptées par de nombreuses grandes entreprises. Le New Zealand Dairy Board est une ECE qui semble avoir emprunté cette voie avec succès. Les offices de commercialisation des exportations peuvent aussi être un moyen de capter, au nom de groupes d'agriculteurs, des rentes tirées de la vente des produits à des marchés d'importation souffrant de distorsions, alors que ces rentes auraient autrement profité aux commerçants ou importateurs privés. C'est l'un des objectifs aussi bien du Australian Wheat Board que de la Commission canadienne du blé dans leurs ventes respectives à des marchés comme le Japon.

En somme, l'existence d'une concurrence imparfaite, l'asymétrie de l'information et l'absence de marchés complets permettant de gérer le risque sont parmi les facteurs justifiant la création d'ECE axées sur l'exportation de produits agricoles. Ces ECE sont organisées de façon à empêcher le resquillage. Dans certains pays, l'État, par la mise sur pied des ECE, entend donner aux agriculteurs individuels plus de poids dans leurs transactions avec de grandes et puissantes entreprises œuvrant dans des secteurs concentrés que sont la manutention, la transformation et la commercialisation des aliments. Un important objectif connexe de certains offices de commercialisation des exportations est de procurer aux agriculteurs des revenus supplémentaires par une intégration fructueuse en aval, ainsi que des rentes liées aux distorsions des marchés d'importation. On ne doit pas considérer ces deux derniers types d'activités comme des arguments ou des interventions visant l'efficience, mais plutôt comme des instruments devant servir à la distribution des revenus potentiels, c'est-à-dire à l'équité.

Des justifications d'un autre ordre semblent avoir motivé la création de plusieurs des ECE dont l'action porte principalement sur l'importation de produits agricoles. Les institutions de ce type qui existent dans des pays à revenu élevé et dans certains pays en industrialisation rapide reflètent généralement le désir de maintenir des politiques nationales d'autosuffisance alimentaire et de stabilité des prix des aliments. Ces politiques, souvent présentées comme des programmes destinés à assurer la sécurité de l'approvisionnement alimentaire, ont surtout visé la protection et le soutien de la production intérieure. À cette fin, la réglementation a été utilisée pour freiner des importations qui, autrement, auraient été attirées par les prix locaux relativement élevés. Dans certains cas, les ECE d'importation ont aussi été mises à contribution pour encaisser au moins une partie des rentes qui, autrement, auraient été captées par les exportateurs étrangers ou les importateurs locaux sur les ventes

réalisées à prix relativement élevé dans le pays même. Ces rentes ont pu, dès lors, servir au soutien des producteurs locaux. Le Japan's Food Agency est un exemple d'une telle institution.

Par contre, dans les pays à revenu plus faible où la politique alimentaire découle davantage des préoccupations et des intérêts de la population urbaine que de ceux des agriculteurs, les ECE ont parfois la tâche de taxer les agriculteurs pour que soient livrés des aliments relativement peu coûteux à l'ensemble des consommateurs urbains ou à des segments de cette population. L'action des ECE d'importation peut aussi avoir pour objet le maintien de stocks d'aliments, ou d'autres facettes de la sécurité alimentaire. Des politiques de ce genre ont été adoptées dans certains pays par des ECE qui importent des denrées de base comme le riz ou les grains (ou qui en contrôlent l'importation). La Food Corporation of India, ainsi que l'organisation de l'État indonésien Badan Urusan Logistik (BULOG), sont des ECE d'importation.

3. Que sont les ECE et pourquoi s'en préoccupe-t-on?

3.1 Définition de commerce d'État

De façon générale, deux aspects du commerce d'État expliquent les écarts entre les diverses définitions d'ECE qu'on trouve dans la littérature. L'un d'eux est de type institutionnel et concerne la nature de l'intervention de l'État dans le commerce international. Le deuxième aspect est de type fonctionnel, c'est-à-dire qu'il a trait au genre d'activité exercé par l'État dans ce domaine. Il n'existe aucune définition évidente ou universellement acceptée de ces institutions et activités. Une tendance est claire, toutefois : certaines définitions et perceptions du commerce d'État et des ECE reflètent les jugements de valeur qu'entretiennent les différents pays quant au rôle que devraient jouer les politiques publiques et l'intervention de l'État. Par conséquent, lors de toute tentative visant à définir ces institutions, on doit explicitement faire état des fins pour lesquelles la définition est proposée.

Dans le présent rapport, on suppose que la définition du commerce d'État et des ECE vise à identifier les institutions d'origine étatique et les pratiques connexes pouvant servir à la protection de la production intérieure et à la distorsion du commerce international, exception faite des droits de douane et instruments semblables expressément visés par d'autres dispositions du GATT, qui est lui-même administré par l'OMC. Il est préférable, par conséquent, que la définition soit aussi générale que possible.

Dans la littérature portant sur les échanges économiques internationaux, les premiers auteurs parlant du commerce d'État parlent d'une participation directe des gouvernements nationaux à titre d'importateurs ou d'exportateurs, surtout parce qu'au moment où les règles du GATT ont été mises sur pied une grande partie du commerce extérieur relevait des gouvernements [van Meerhaeghe, 1971]. Selon une autre définition très restreinte, l'ECE est un organisme appartenant soit totalement, soit partiellement, à l'État [Ghai, cité par Lloyd, 1982]. Matejka [1982] décrit le commerce d'État comme l'ensemble des activités exercées par des entreprises possédées, contrôlées ou gérées par les gouvernements. Sous l'angle institutionnel, on peut donner de l'ECE une définition plus générale, soit une institution sanctionnée, c'est-à-dire autorisée, par l'État.

Certaines définitions du commerce d'État et des ECE semblent viser particulièrement certains types d'institutions et de fonctions. Par exemple, selon l'une des définitions proposées, il existe un commerce d'État quand « ... une institution se voit accorder un droit

exclusif sous forme de contrôles gouvernementaux ou influe de façon notable sur les conditions du commerce, transaction par transaction. » [traduction] [Sorenson, 1991]. Cet auteur explique qu'il restreint sa définition aux influences exercées transaction par transaction parce qu'il veut exclure les formes d'intervention gouvernementale qui chapeautent les transactions privées. Cette définition ne couvre qu'un sous-ensemble des institutions et interventions sanctionnées par l'État et ne semble pas compatible avec les notes interprétatives de l'article XVIII du GATT/OMC traitant des ECE. Il est difficile de ne pas conclure que cette définition vise avant tout des institutions et interventions qui n'ont pas, de façon générale, été utilisées aux États-Unis, mais qui l'ont été dans d'autres pays.

Dans la littérature sur le commerce d'État, on retrouve souvent l'hypothèse, erronée, selon laquelle les institutions sanctionnées par l'État exercent nécessairement un pouvoir considérable sur le marché. Kostecki [1982] propose un énoncé relativement général sur l'aspect institutionnel des ECE et les décrit comme des « organismes du gouvernement ou appuyés par le gouvernement », mais ajoute une composante fonctionnelle restrictive : « l'exportation et l'importation obéissent à des conditions de transaction définies par le gouvernement » [traduction]. L'idée d'une influence considérable sur le marché imprègne aussi la définition proposée par Lloyd [1982] : « Une organisation commerciale pour laquelle la détermination des prix ou des quantités de produits de base faisant l'objet de transactions internationales est un instrument au service des objectifs des politiques gouvernementales » [traduction]. Il est certain que ces auteurs surestiment considérablement la capacité des offices de commercialisation des exportations de déterminer les prix du marché à l'exportation, c'est-à-dire de les fixer. En fait, la mesure dans laquelle tout exportateur peut influer sur les prix du marché dépend du degré de concurrence qui règne dans ce marché. Dans la plupart, sinon la totalité, des cas, les organismes d'exportation comme les offices de commercialisation des exportations sont en concurrence avec plusieurs autres fournisseurs sur les marchés internationaux.

Une autre perception du commerce d'État présuppose que dans l'exploitation de ces organismes, les considérations politiques peuvent l'emporter sur les considérations commerciales. Par exemple, Josling [1996] soutient qu'il pourrait y avoir une incohérence fondamentale à l'article XVII, qui impose aux ECE de fonctionner en s'inspirant de considérations d'ordre commercial; l'auteur avance que « l'essence d'un organisme de commerce d'État est d'être un organisme où l'on accorde une préséance aux considérations d'ordre politique par rapport aux considérations commerciales (ou de rentabilité) » [traduction]. Encore une fois, bien que cette affirmation puisse être vraie pour certaines institutions de commerce d'État, elle ne l'est certainement pas pour toutes. C'est peut-être le cas d'un organisme comme la Commodity Credit Corporation des États-Unis, qui a été créé pour stabiliser, protéger et soutenir le revenu agricole; voilà en effet un objectif qui donne préséance aux considérations politiques et non aux préoccupations commerciales. La description ne sied pas, toutefois, aux offices de commercialisation des exportations dont l'objectif est la mise en marché de produits agricoles particuliers au nom des agriculteurs et au mieux de leurs intérêts.

L'analyse des dispositions du GATT relatives au commerce d'État révèle que cet organisme a adopté une perspective générale, mais pas très précise, de cette activité. Les principales dispositions de l'Accord relatives au commerce d'État sont contenues dans l'article XVII. La vision initiale du GATT a consisté à décrire le commerce d'État comme ce qui se produit quand une partie contractante « fonde ou maintient une entreprise d'État, en quelque lieu que ce soit, ou ... accorde à une entreprise, en droit ou en fait, des privilèges exclusifs ou

spéciaux » [XVII:1(a)][7]. (Cette définition n'a pas été modifiée par la suite, bien que le « Mémorandum d'accord de 1994 sur l'interprétation de l'article XVII » ait fourni une définition supplémentaire pour les fins des notifications, c'est-à-dire des déclarations relatives aux ECE). Il n'y a pas de restriction aux droits des pays d'établir des entreprises d'état ou d'accorder à toute entreprise un « privilège exclusif ou spécial ». Toutefois, aucune définition de ces termes n'a été fournie[8]. L'approche retenue a plutôt consisté à exiger l'auto-identification des ECE par les membres du GATT en fonction de la description précédente et à les enjoindre de respecter certaines formes de conduite. Puisque le sens donné aux expressions « entreprise d'état » et « privilège exclusif ou spécial » a varié selon les pays, il n'est pas surprenant que les dispositions du GATT aient été jugées peu claires. Néanmoins, il est clair que l'article XVII et le Mémorandum d'accord présentent une notion assez générale de l'ECE, c'est-à-dire une institution sanctionnée (ou autorisée) par l'État.

La règle principale du GATT sur la conduite des ECE exige que ces dernières ne procèdent « à des achats ou à des ventes de cette nature qu'en s'inspirant de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente...» [XVII:1(b)][9]. L'alinéa XVII:1(c) exige que les membres n'empêchent pas une ECE d'agir conformément aux principes prescrits (traitement de la nation la plus favorisée et comportement commercial)[10].

Les dispositions initiales visant les ECE, qui figurent aux articles XVII:1 et XVII:2, ont été complétées en 1955 par l'ajout d'une recommandation en faveur de négociations parmi les pays membres concernés. Cet ajout a été perçu comme une ouverture à l'adhésion au GATT d'États ayant des systèmes économiques collectivistes [van Meerhaeghe, 1971]. Toutefois on a ensuite exprimé l'opinion selon laquelle les dispositions de l'article XVII ne sont pas pertinentes pour les États ayant des systèmes économiques collectivistes, ni pour les pays à faible revenu [Bernier, 1982]. Cette perception semble avoir changé en ce qui concerne les pays à faible revenu[11]. Le paragraphe II.4 stipule qu'une ECE d'importation ne peut être utilisée pour accroître une protection visant quelque produit que ce soit au-delà de celle

7. L'article XVII:1(a) stipule aussi que « cette entreprise se conforme, dans ses achats ou ses ventes se traduisant par des importations ou des exportations, aux principes généraux de non-discrimination prescrits par le présent Accord pour les mesures d'ordre législatif ou administratif concernant les importations ou les exportations qui sont effectuées par des commerçants privés. » Il est clair que cette obligation de non-discrimination oblige à accorder le traitement de la nation la plus favorisée [article I], mais il n'est pas clair [Hoekman et Mavroidis, 1994] qu'elle oblige également à appliquer le traitement national, comme comme c'est le cas de toutes les dispositions de l'article III.

8. Certaines précisions sont données dans les notes interprétatives de l'article, qui indiquent qu'il n'y a pas de « privilège exclusif ou spécial » quand des mesures gouvernementales visent à assurer des normes de qualité ou d'efficience dans le fonctionnement du commerce extérieur ou l'exploitation des ressources naturelles nationales (lorsque ces mesures n'autorisent pas le gouvernement à exercer un contrôle sur les activités commerciales de l'entreprise en question).

9. L'article XVII:1(b) impose aussi d'accorder aux entreprises des autres membres du GATT des possibilités adéquates, conformément aux usages commerciaux ordinaires, de participer à ces ventes ou à ces achats dans des conditions de libre concurrence.

10. Toutefois, ces règles de conduite ne s'appliquent pas aux importations de produits destinés à l'usage des pouvoirs publics [XVII:2].

11. La situation demeure floue pour les pays qui ont eu (ou ont encore) un système économique collectiviste. Dans la récente note d'information de l'OMC sur les activités des ECE [OMC, 1996], on reconnaît qu'il n'a pas été établi clairement si les entreprises ou organisations de commerce extérieur de certains pays à économie dirigée (ancients au actuels) sont visées par le récent mémorandum d'accord.

assurée par le droit de douane prévu pour ce produit. Parmi les autres dispositions de l'article XVII, on trouve l'obligation pour les membres de notifier au GATT/OMC les produits qui sont importés sur leur territoire, ou qui en sont exportés, par une ECE [XVII:4(a)][12]. Les pays membres qui autorisent un monopole d'importation sont tenus de fournir au GATT de l'information sur leurs majorations des prix à l'importation; cette information peut être demandée par un membre qui fait un commerce substantiel du produit en question [XVII:4(b)]. Le GATT/OMC peut demander à tout pays ayant des ECE de soumettre de l'information sur les activités de ces institutions [XVII:4(c)], mais aucun membre n'est tenu de livrer des renseignements confidentiels dont la divulgation pourrait porter préjudice aux intérêts commerciaux légitimes d'entreprises [XVII:4(d)].

En outre, le paragraphe II.4 stipule que les monopoles d'importation ne doivent pas offrir un niveau de protection supérieur à celui assuré par les droits de douane consolidés du pays. Ainsi, les ECE d'importation sont tenues de maintenir leur « majoration » (écart entre le prix d'achat et le prix de vente de l'ECE) à un niveau inférieur au droit de douane sur les importations[13]. (Au cours du dernier cycle de négociations, les majorations de certaines ECE d'importation ont été consolidées, notamment au Japon et en Corée.)

Le processus d'auto-notification du commerce d'État, établi de longue date, a soulevé beaucoup de critiques. Comme le signalait Bernier [1982], l'auto-notification « a essentiellement souffert de la faiblesse commune à tous les processus d'auto-incrimination, c'est-à-dire du manque d'empressement des parties les plus directement concernées » [traduction]. En vertu du processus de notification, les membres doivent fournir des renseignements relatifs aux institutions qu'ils reconnaissent comme des ECE et relatifs aux produits touchés; pour ce faire, ils répondent à un questionnaire, inchangé depuis 1960, visant à recueillir de l'information sur l'activité de ces institutions. Malheureusement, le questionnaire fournit peu d'information pouvant servir à l'évaluation des effets économiques de chaque institution en particulier. Une telle évaluation exigerait des renseignements sur la nature et l'ampleur de la concurrence dans les marchés où œuvre l'ECE. La mise au point du questionnaire, pour les fins de l'application du paragraphe XVII:4, a plutôt « reflété l'approche bureaucratique type qui cherche à couvrir tous les petits détails » [traduction] [Bernier, 1982].

---

12. Le libellé de cette clause pourrait porter à croire que les ECE sont des organismes qui importent ou exportent (par opposition aux organismes qui ont reçu un privilège exclusif ou spécial de réglementer les importations ou les exportations) tandis que la définition descriptive de l'ECE énoncée en XVII:I(a) es plus générale, comme nous l'avons vu. Les notes interprétatives de l'article XVII donnent du poids à l'interprétation générale contenue dans l'article : en effet, la définition qui est donnée d'un office de commercialisation inclut les organismes qui réglementent le commerce privé tout comme ceux qui procèdent à des achats ou à des ventes. Malgré cela, plusieurs auteurs américains se sont demandé s'il faudrait considérer comme des ECE uniquement les organismes d'État qui font effectivement du commerce [p. ex. ERS, 1997; Dixit et Josling, 1997]. Il reste que le libellé de l'article XVII ne limite pas de cette façon la définition de l'ECE et que toute interprétation restrictive contredit les notes interprétatives de l'article.

13. Les importations récentes de certains produits de base qui ont été libéralisées après avoir été le monopole d'une ECE nationale, et qui sont maintenant accessibles à des commerçants privés sous réserve du paiement des droits de douane, ont donné lieu à un phénomène intéressant. Puisque les majorations étaient maintenues à un niveau inférieur aux droits de douane, les commerçants privés n'ont eu aucune incitation à importer et ils ont préféré s'approvisionner auprès de l'ECE, qui a elle-même accruses achats pour répondre à cette demande. Ce type de situation a été signalé pour l'importation de blé et d'orge au Japon, où un phénomène semblable touche également les importations de soie brute [IATRC, 1997].

L'article XVII n'a pas été modifié au cours du cycle d'Uruguay des négociations du GATT, mais un « Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XVII » a été conclu. Il fournit une définition pratique des ECE, pour les fins de la notification : « Entreprises gouvernementales et non gouvernementales, y compris les offices de commercialisation, auxquelles ont été accordés des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux, y compris des pouvoirs légaux ou constitutionnels, dans l'exercice desquels elles influent, par leurs achats ou leurs ventes, sur le niveau ou l'orientation des importations ou des exportations ». Les dispositions antérieures de l'article XVII n'ont pas été modifiées, mais il est clair que les institutions sanctionnées par les gouvernements et qui influent sur l'orientation et le niveau du commerce sont des ECE, et qu'elles doivent faire l'objet de notifications. Le Mémorandum d'accord de 1994 sur l'article XVII prévoit aussi la mise sur pied d'un groupe de travail chargé d'examiner les notifications ainsi que les contre-notifications pouvant être soulevées par les membres. Le groupe de travail examinera aussi le questionnaire de notification et dressera une liste type d'ECE.

La production d'une liste type d'institutions sanctionnées par l'État et d'activités connexes a le mérite de compenser certaines des lacunes du processus d'auto-notification prévu à l'article XVII [Bernier, 1982]. Le mémorandum d'accord mentionne les offices de commercialisation comme exemple de telles institutions. Il n'y a rien d'étonnant à cela, puisque les pays ayant depuis longtemps des offices de commercialisation des exportations dans le cadre de leur politique agricole notifient ces institutions au GATT depuis de nombreuses années. Les États-Unis avaient déjà soumis au GATT/OMC, pour la Commodity Credit Corporation (CCC), une notification reconnaissant sa qualité d'ECE, et ont procédé récemment à une nouvelle notification visant cette institution[14]. Toutefois les États-Unis n'ont pas déclaré comme ECE les décrets de mise en marché des produits agricoles, malgré leur apparente conformité aux spécifications du GATT/OMC et leur étroite similitude avec les offices de commercialisation. Les programmes de restitution à l'exportation de l'Union européenne sont d'autres mesures qui devraient être examinées en vue d'une intégration à la liste et d'une notification[15].

En bref, si la définition des ECE a pour objet de cerner les interventions autorisées par l'État qui sont susceptibles de protéger la production locale et de produire des distorsions du commerce international, cette définition doit être assez générale pour permettre d'atteindre cet objectif. Il importe donc d'adopter une approche englobante, par exemple :

> *Les ECE sont des institutions sanctionnées par l'État [c.-à-d. autorisées par l'État] et activités connexes qui influent sur les quantités, les prix ou l'orientation du commerce des biens à l'échelle internationale.*

---

14. Dixit et Josling [1997, p. 5] en concluent que les livraisons en vertu du programme de subvention aux exportations des États-Unis, administré par la CCC, « pourraient » être considérées comme du commerce d'État.

15. Les restrictions dites « volontaires » (autolimitation) des exportations et des importations devraient aussi être évaluées et surveillées dans ce contexte; ces restrictions commerciales sanctionnées par l'État ont fait l'objet, dans le cycle d'Uruguay, de négociations au terme desquelles les restrictions volontaires des exportations officiellement sanctionnées ont été interdites. Toutefois, il a été reconnu que des interventions privées pourraient contourner cet interdit [OCDE, 1996a]. Si de telles restrictions étaient implicitement (plutôt qu'officiellement) sanctionnées par l'État, elles seraient tout de même considérées comme des ECE aux fins de l'article XVII.

Cependant, pour les fins de l'administration par le GATT/OMC des dispositions relatives aux ECE, il est suggéré de limiter cette définition générale par l'exclusion des institutions et activités sanctionnées par l'État, comme l'imposition de droits de douane et les mesures phytosanitaires, qui sont largement couvertes par d'autres dispositions du GATT/OMC. Compte tenu des formes très variées que peuvent prendre les institutions et activités sanctionnées par l'État, une liste type d'ECE doit être dressée à titre indicatif.

3.2 Vue d'ensemble du rôle, des fonctions, des pouvoirs et de l'impact des ECE

Les ECE peuvent être autorisées à exercer un vaste éventail d'activités liées aux divers objectifs des politiques gouvernementales. Comme on l'a vu à la section 2, ces objectifs comprennent le recours aux ECE pour remédier à des lacunes du marché dues à une concurrence imparfaite, à des asymétries de l'information et à l'absence de marchés complets permettant de gérer le risque. Les ECE offrent aussi parfois à des groupes d'agriculteurs un pouvoir de négociation faisant contrepoids à celui des grands commerçants et transformateurs, ou encore elles sont un moyen de capter des rentes associées à des distorsions des marchés. Les ECE peuvent intervenir directement ou indirectement dans l'importation ou l'exportation de produits, ou les deux. Les buts visés par le commerce d'État peuvent être la protection de l'industrie locale contre la concurrence des importations, la stabilisation locale des prix ou des revenus, ou encore des objectifs liés aux devises. Parmi les autres buts possibles, mentionnons la discrimination entre acheteurs et vendeurs, l'amélioration des termes de l'échange (si les conditions du marché le permettent), ou certains objectifs liés aux importations ou à la consommation, par exemple pour contrer la phobie des pénuries ou contrôler l'entrée de biens « nuisibles » comme l'alcool et le tabac.

Une autre caractéristique de l'hétérogénéité des ECE réside dans la grande variabilité du degré de contrôle exercé par l'État sur ces institutions. Certaines d'entre elles peuvent, en fait, être des ministères gouvernementaux administrés par des employés de l'État. La gestion et le contrôle gouvernementaux y sont alors considérables. D'autres ECE sont des établissements de commercialisation de producteurs agricoles qui ont été créés sous l'autorité de l'État, c'est-à-dire en vertu de lois prévoyant l'exercice de pouvoirs et d'activités très précises, par exemple l'attribution d'un « droit » exclusif. Il pourrait s'agir, par exemple, du droit de négocier les conditions de vente de produits particuliers. De telles institutions peuvent fonctionner indépendamment du gouvernement, pour peu qu'elles se plient à certaines exigences en matière de rapports périodiques et d'obligation de rendre compte.

Les matières premières agricoles et produits connexes principalement visés par le commerce d'État sont les grains, les produits laitiers, le riz, le sucre, les combustibles, le sel, les boissons alcooliques et le tabac. Les plus grandes ECE d'importation se trouvent au Japon, en Indonésie, en Corée, au Pakistan, au Mexique, en Turquie, en Tunisie, au Maroc et en Malaisie [Ackerman, 1997]. Bon nombre de ces pays sont reconnus pour la protection de leur secteur agricole[16]. Du côté des exportations, les plus grandes ECE se trouvent au Canada, en Nouvelle-Zélande, en Australie, en Chine, en Afrique du Sud et en Turquie [Ackerman, Dixit

16. Tyers et Anderson [1986] notent que de nombreux pays justifient cette protection par la nécessité d'isoler leurs marchés intérieurs de l'instabilité du marché mondial. Fait peu surprenant, de tels raisonnements apparaissent dans les notifications des ECE. Il y a des indications qui permettent de croire que certaines ECE stabilisent effectivement le marché intérieur (voir, par exemple, l'analyse de BULOG par Barichello [1996]). Toutefois, certaines données empiriques laissent croire qu'il peut exister, globalement, une relation causale inverse : l'isolation des marchés intérieurs peut aggraver la volatilité des marchés mondiaux.

et Simone, 1997]. La liste des grandes ECE d'exportation, contrairement à celle des principales ECE d'importation, comprend les deux pays, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, dont le commerce est peut-être le plus libéral au monde.

Certaines ECE ont le droit exclusif d'importer ou d'exporter (ou les deux) vers le pays où elles opèrent ou à destination de celui-ci, ou les deux. Dans certains cas, elles peuvent recourir à des commerçants ou agents privés pour l'exécution de tâches particulières. D'autres ECE ne participent pas directement au commerce mais réglementent la conduite de commerçants privés par divers moyens, par exemple en attribuant des licences aux exportateurs ou aux importateurs. D'autres participent directement au commerce mais sont en concurrence avec des commerçants privés.

Le degré de participation des ECE d'exportation à l'achat, la manutention, l'entreposage, la transformation, la vente et l'expédition aux clients étrangers et locaux est variable. Une grande variabilité caractérise aussi l'éventuelle négociation, par une ECE, des frais et modalités couvrant les services fournis par d'autres agents de commercialisation susceptibles d'assurer, de financer, d'expédier, de transformer ou d'entreposer des produits, ou de remplir d'autres fonctions. Les plus grandes ECE d'exportation ont le pouvoir d'effectuer elles-mêmes ou de contrôler les exportations et sont appelées exportateurs à comptoir unique. Les outils utilisés par les ECE d'exportation peuvent comprendre les contrats de commercialisation et les pools de prix. Si elles en ont l'autorisation et sont financées à cette fin, les ECE peuvent offrir des subventions de soutien des prix, des subventions à l'exportation ou des garanties de crédit. Les politiques ou programmes de ce genre sont souvent mis en œuvre par d'autres mécanismes qu'une ECE[17].

Outre le contrôle qu'elles exercent sur les importations, certaines ECE d'importation ont, à des degrés divers, un pouvoir de réglementation des marchés intérieurs. Certaines interviennent directement sur les produits, tandis que d'autres font appel à des commerçants privés. Les ECE d'importation peuvent être autorisées à utiliser des instruments du commerce et de la politique intérieure pour atteindre leurs objectifs. Les contingents tarifaires sont des instruments de la politique intérieure susceptibles d'êtres administrés par une ECE. Ces organismes, parfois, exercent un contrôle sur l'offre ou imposent une réglementation ou des prix à divers niveaux de la chaîne de commercialisation intérieure.

Comme on l'a vu plus haut, l'aspect le plus préoccupant de l'intervention des ECE est l'impact indésirable qu'elles peuvent avoir sur la conduite et la situation du commerce international. Certains auteurs et commentateurs ont tendance à supposer que la nature étatique de telles institutions et activités mène nécessairement à une piètre performance. Toutefois, là où les marchés ont échoué, une intervention de cette nature peut être justifiée pour améliorer l'efficience. Une telle intervention peut viser à une meilleure répartition des revenus, ou encore à d'autres objectifs nationaux. Certains critiques tendent à supposer que l'activité d'une ECE entraîne une piètre performance, des effets non désirables sur le marché ou une concurrence inéquitable pour les autres commerçants; ce point de vue semble principalement lié à la croyance selon laquelle la nature étatique des ECE, ou le fait de leur accorder un « privilège exclusif ou spécial », en fait des monopoles ou, à tout le moins, leur

17. Les subventions offertes par les offices de commercialisation doivent faire l'objet d'une notification au GATT/OMC en vertu de l'Accord sur l'agriculture et sont assujetties aux exigences de réduction de cet accord.

confère un pouvoir considérable sur le marché. C'est peut-être vrai pour certaines ECE, mais c'est tout à fait inexact pour d'autres. Cette surestimation du pouvoir sur le marché a souvent visé les offices de commercialisation des exportations.

Le pouvoir d'influence de tout organisme de commercialisation sur les prix du marché d'exportation, c'est-à-dire le pouvoir qu'il exerce sur le marché, dépend de la nature de la concurrence dans le marché en question et non du fait que cet organisme est l'unique véhicule d'exportation du produit à partir d'un pays particulier. En général, les ECE sont en concurrence avec d'autres organismes d'État et avec des commerçants privés pour une partie ou la totalité des produits dont elles font le commerce sur les marchés d'exportation. Ainsi, comme le signale Lloyd [1982], « bien que l'hypothèse du monopole ou d'un élément de monopole soit fréquente dans les publications sur le commerce d'État, on ne peut rien en déduire quant à l'absence ou à la restriction de la concurrence » [traduction]. Ce fait est reconnu par la Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Pêcheries de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), qui affirmait ce qui suit dans une étude récente sur la politique de la concurrence et le secteur agroalimentaire :

> *« La mesure dans laquelle les accords [ECE] maintenus peuvent affecter l'accès aux marchés et la concurrence étrangère dépend de l'existence d'une puissance commerciale et de la prévalence de distorsions du marché (par exemple, la limitation de l'accès aux marchés, les taux des tarifs douaniers, les subventions à l'exportation). Lorsque la puissance commerciale dans le cadre de l'accord en question est relativement faible et/ou lorsque les marchés comportent déjà de fortes distorsions imputables à l'intervention des pouvoirs publics, l'impact marginal de ces accords sur la concurrence peut ne pas être important mais il est difficile à apprécier. » [OCDE, 1996a p. 20].*

On remarque également que :

> *« Lorsque les organismes de commerce d'état et les cartels privés à l'exportation ont une position commerciale relativement faible, ils ne peuvent pas se comporter véritablement comme des fournisseurs jouissant d'une position de monopole. »*

La Direction signale trois offices de commercialisation des exportations auxquels cette situation semble s'appliquer :

> *« L'Office laitier de Nouvelle-Zélande ferait valoir que, même s'il est un des premiers fournisseurs mondiaux de produits laitiers, il subit en substance les prix du marché. L'UE étant de loin le principal acteur du marché des produits laitiers, les prix mondiaux de ces produits sont en fait fixés par le niveau des restitutions à l'exportation de l'UE et toutes les recettes liées aux différences de prix qui reviennent à l'Office sont la résultante des niveaux différents des prix de soutien fixés par les pouvoirs publics dans les pays vers lesquels l'Office laitier exporte et non de ses actions en qualité de monopole statutaire d'exportations. La Commission canadienne du blé et l'Office australien du blé bénéficient de parts de marché relativement faibles par rapport au volume des exportations des États-Unis et de l'Union européenne, et ils se considèrent comme des preneurs de prix sur le marché céréalier international. » [OCDE, 1996a p. 20].*

On peut se demander si, effectivement, la Commission canadienne du blé a assez de pouvoir sur le marché pour répartir l'offre sur les marchés de manière à obtenir des surprix dont elle serait privée s'il y avait plusieurs commerçants concurrents, et la question a récemment suscité un débat au Canada. Un débat semblable a eu lieu en Australie au sujet de l'Australian Wheat Board. Même s'il s'agit d'une juste description du pouvoir exercé sur le marché par ces organismes, le récent rapport de l'OCDE note aussi :

> *« Certains observateurs du secteur industriel soutiendraient cependant que les agences gouvernementales ne réagissent pas autrement que les grandes entreprises commerciales privées dans le domaine du commerce mondial de grains et que le marché des céréales est régulièrement caractérisé par la discrimination des prix et la segmentation des marchés. Dans la mesure où ceci est avéré, l'élimination des monopoles d'état ou leur réforme n'améliorerait pas en soi le comportement concurrentiel de ces entreprises sur le marché mondial sans les mesures d'accompagnement nécessaires visant les entreprises commerciales privées soumises aux lois sur la concurrence. » [OCDE, 1996a p. 20].*

La plupart des experts s'entendent sur le fait que les ECE peuvent présenter aussi bien des avantages que des inconvénients. Le débat sur les bienfaits et les coûts d'organismes comme la Commission canadienne du blé et l'Australian Wheat Board a attiré l'attention, dans ces deux pays, sur le pour et le contre des ECE en général. Les ECE, notamment, peuvent engendrer des inefficiences au niveau des coûts. Carter et Loyns [1997] ont attribué à la Commission canadienne du blé l'augmentation des coûts de commercialisation des grains (p. ex. entreposage, manutention et expédition), qui sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les coûts unitaires de commercialisation du New Zealand Dairy Board, comparés à ceux de Nestlé, un commerçant privé de taille comparable, ont suscité des interrogations[18]. Il se peut que des ECE, privées de concurrence dans au moins certaines de leurs activités, utilisent mal leurs ressources et, par conséquent, ne fonctionnent pas efficacement. Il se peut également qu'elles fonctionnent à trop grande échelle pour que leurs coûts soient compétitifs. On peut aussi se demander si elles ont la bonne combinaison de produits (y a-t-il des déséconomies de portée?) ou si elles interviennent à un trop grand nombre d'étapes dans la chaîne de commercialisation.

Dans la même veine, dans les cas où la création d'une ECE visait à remédier à une ou plusieurs défaillances du marché, on peut se demander si ces défaillances sont toujours présentes, si elles ont été éliminées par d'autres mesures, et si une ECE est le meilleur moyen de s'y attaquer. D'autres objections convaincantes sont formulées à l'endroit des ECE. Krueger [1993] prétend qu'il est utopique de croire que l'État, « bienveillant protecteur de l'intérêt commun », puisse intervenir pour des motifs strictement liés à l'efficience économique. Parfois, des intérêts privés tirent les ficelles de la bureaucratie, avec des impacts coûteux. L'existence d'une ECE n'est pas une condition nécessaire à la capture de rentes par des intérêts spéciaux, mais plus la participation de l'État est grande, plus la capture risque d'être élevée[19]. La recherche de rentes pourrait bien expliquer la mise sur pied et le maintien de certaines ECE.

---

18. Communication personnelle du professeur Ralph Lattimore, Lincoln University, Nouvelle-Zélande.

19. L'analyse de Krueger [1993] concerne les pays en développement. Un article récent de Gawande [1998],où l'on compare des modèles de protection endogène, laisse croire que la meilleure explication de la protection aux É.-U. est fournie par des modèles d'intérêts spéciaux.

Malgré ces critiques, les ECE peuvent être des moyens efficaces de mise en œuvre de la politique intérieure ou de la politique commerciale, par l'intermédiaire du contrôle exercé sur les activités liées à la production, à la commercialisation ou aux échanges. L'un des champs d'intérêt de la littérature relative à la politique commerciale concerne la possibilité d'exercer un pouvoir sur le marché par le biais d'une politique commerciale. Un avantage de certaines ECE pourrait être la possibilité d'influer sur les termes de l'échange, mais cela ne veut pas dire que seules les ECE ont la capacité de manipuler les termes de l'échange. Il est notoire, en effet, qu'un grand pays (dont le commerce peut être exercé par un grand nombre de petites entreprises non conscientes du pouvoir qu'elles exercent collectivement sur le marché) peut améliorer ses termes de l'échange en imposant un droit de douane (à l'exportation ou à l'importation) « optimal ». L'existence d'une firme unique élimine le besoin d'un droit de douane [Corden, 1984 p. 83] et peut donc apparaître comme une solution plus pratique ou flexible[20]. Même dans ce cas, la capacité de modifier les termes de l'échange exige les attributs d'un grand pays pour la firme unique ou l'ECE, c'est-à-dire que celle-ci doit détenir un pouvoir sur le marché. En revanche, même les petits pays peuvent tirer profit d'un droit de douane. Katrak [1997] a montré qu'un petit pays peut avoir avantage à imposer un droit de douane pour faire profiter ses contribuables de rentes revenant jusque-là à un grand exportateur étranger qui exerçait un monopole sur le marché local[21]. Les éléments communs de ces deux situations sont la présence d'un pouvoir sur le marché (détenu respectivement par le pays et la firme étrangère) et un droit de douane fixe. Sauf dans le cas d'ententes commerciales régionales comme des unions douanières et des marchés communs, les règles du GATT/OMC interdisent l'imposition de droits de douane discriminatoires (respect du principe de la nation la plus favorisée). Par conséquent, un pays dont la politique consiste à pratiquer une discrimination entre partenaires commerciaux doit recourir à d'autres instruments que les droits de douane.

Un pays détenant un pouvoir sur le marché pourrait chercher à effectuer des manipulations discriminatoires des termes de l'échange (du côté importation) au moyen de restrictions volontaires des exportations (RVE), de la gestion de l'accès minimum, d'obstacles techniques ou d'une réglementation sanitaire et phytosanitaire. La possibilité de telles distorsions est peut-être plus évidente pour les produits agricoles que pour d'autres produits, car les « contingents discriminatoires effectifs » sont omniprésents en commerce agricole. Certes, des outils protectionnistes de ce genre pourraient être utilisés par une ECE, mais un pays donné n'a pas besoin d'une ECE pour appliquer des mesures protectionnistes restreignant les échanges de manière discriminatoire entre les partenaires commerciaux. Il faut reconnaître également qu'une discrimination entre les partenaires commerciaux est particulièrement susceptible d'entraîner des mesures de rétorsion.

---

20. Les avantages que présente l'existence d'une seule entreprise se retrouvent là où la qualité des produits est inconnue et où les importateurs se fient à la réputation des exportateurs pour évaluer la qualité. Larue et Lapan [1992] ont élaboré un modèle commercial de type Cournot dans lequel la réputation a des composantes propres aux pays et propres aux entreprises. La qualité des produits agricoles dépend souvent de facteurs propres aux pays comme les conditions climatiques et la réglementation. Il est démontré que pour un pays exportateur, le fait d'avoir une entreprise unique empêche l'effet de resquillage, qui entraîne une réduction inefficace de la qualité et une baisse des prix.

21. Cet article préfigurait l'argumentation du transfert de rentes énoncée par Brander et Spencer [1981, 1984], qui ont examiné deux cas : 1) un marché intérieur duopolistique formé d'une firme locale et d'une firme étrangère et 2) un marché intérieur desservi par une firme étrangère qui doit choisir de permettre ou de combattre l'entrée sur le marché, à la faveur d'un droit de douane, d'une firme locale. Dans les deux cas, l'imposition d'un droit de douane peut améliorer le bien-être. Dans le second cas, le meilleur droit de douane est le droit maximum qui permet de dissuader l'entrée.

Par quels moyens les ECE peuvent-elles être mises au service de la politique commerciale nationale? Leur utilisation à cette fin suppose qu'elles détiennent un pouvoir sur le marché. Certaines ECE sont de grandes organisations susceptibles d'exercer un pouvoir sur le marché[22], ce qui a mené certains auteurs à formuler des arguments, en faveur et à l'encontre des ECE, en termes de politique commerciale stratégique. C'est pourquoi il est intéressant de faire un survol de la littérature ayant trait à la politique commerciale stratégique; ce sera l'objet de la prochaine section.

Les modèles de commerce oligopolistique, comme le modèle de Brander [1981] du commerce intrasectoriel de produits identiques et les modèles de Brander et Krugman [1983] du dumping réciproque, représentent les bases d'un nouveau domaine de la littérature sur le commerce qui est la politique commerciale stratégique. Ces textes portent avant tout sur les interventions commerciales stratégiques des gouvernements. Les premiers modèles autour desquels s'est bâtie cette littérature sont des modèles de commerce oligopolistique dans lesquels une firme locale et une firme étrangère se font concurrence dans leurs marchés respectifs. Essentiellement, ces modèles visaient à déterminer si les gouvernements peuvent intervenir pour modifier à leur avantage les interactions stratégiques entre firmes. Les principaux résultats de ces travaux sont présentés dans la section qui suit. Le but n'est pas de faire un relevé exhaustif, mais d'exposer aussi clairement que possible les subtilités et les difficultés des interventions gouvernementales dans des marchés imparfaitement concurrentiels. La mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique pose des difficultés énormes, mais ces obstacles ne justifient pas nécessairement le recours à des ECE, comme il est démontré plus loin. Toutefois, nous verrons que les ECE sont plus faciles à justifier dans un monde où de grands commerçants privés sont en mesure d'influer sur les états du marché.

4. Politique commerciale stratégique

La politique commerciale stratégique est un domaine en plein essor de la littérature sur le commerce international depuis quinze ans. Dans ce domaine, le terme « stratégique » est utilisé au sens de la théorie des jeux et n'a pas de connotation politique ou militaire directe [Brander, 1995]. Les interventions stratégiques doivent se situer dans un contexte où il existe des interactions stratégiques entre les firmes locales et étrangères. Par conséquent, beaucoup d'exemples ont trait à une situation de duopole. Avoir une politique commerciale stratégique signifie, pour les gouvernements, influencer ou manipuler, d'une manière crédible, les interactions stratégiques entre les entreprises. Par exemple, un droit à l'importation peut être considéré comme une augmentation crédible des coûts des entreprises étrangères. De même, le gouvernement local peut utiliser une subvention à la production ou à l'exportation pour signaler à l'entreprise étrangère que le coût moyen des firmes locales a été réduit et que la production accrue qui s'ensuivra est soutenable. Bien sûr, dans ce contexte, l'effort en vue d'atteindre une position dominante n'est pas nécessairement limité à l'intervention

22. Il s'agit toutefois d'une question très controversée. Les résultats sont partagés en ce qui concerne les marchés agricoles. Les analystes ne s'entendent pas pour dire quels marchés sont imparfaitement concurrentiels, et s'il arrive qu'un quasi-consensus se dégage sur la nature imparfaite d'un marché particulier, il peut y avoir débat quant à savoir si la balance du pouvoir sur le marché favorise les importateurs ou les exportateurs. Certains ont allégué que la Commission canadienne du blé [par exemple Kraft, Furtan et Tyrchniewicz, 1996] et l'Australian Wheat Board [Ryan, 1994] exerçaient un pouvoir sur le marché, mais ces opinions ont été contestées (par exemple, pour le Canada, par Carter et Loyns [1996] et pour l'Australie par Piggott [1992]). Des allégations semblables ont aussi été formulées pour des ECE d'importation, mais sont contredites par une étude empirique récente [Abbott et Young, 1997].

gouvernementale. Les entreprises peuvent prendre des mesures pour atteindre une position dominante crédible par leurs propres moyens. Par exemple, elles peuvent investir dans la recherche, ou encore tenter d'améliorer leur position sur les marchés au comptant en mettant à contribution ou non, de façon stratégique, les marchés à terme [Newbery, 1984; Allaz, 1992; Allaz et Vila, 1993; Yapo, 1998].

Dans la première génération de modèles de la politique commerciale stratégique, on supposait qu'une politique gouvernementale est fixée à l'avance, à la première étape d'un jeu, et que des firmes locales et étrangères avec conjectures de Cournot (c.-à-d. que leurs variables stratégiques sont des quantités) s'engagent simultanément, à la deuxième étape du jeu, sur les quantités à produire. Pour exposer le plus simplement possible l'argument du transfert de rentes, il était courant, dans ces modèles, de supposer une situation de duopole dans laquelle une firme locale et une firme étrangère se concurrencent, soit dans le marché d'un pays tiers, soit dans leurs marchés respectifs. On faisait aussi l'hypothèse que les courbes des coûts totaux des entreprises sont linéaires, ce qui permettait d'appliquer des coûts moyens constants. Les hypothèses relatives aux coûts linéaires et aux marchés segmentés permettaient l'analyse séparée du marché local et du marché étranger. Le jeu est alors résolu à rebours. La deuxième étape du jeu (le problème d'optimisation des entreprises) est résolue en supposant que les gouvernements ont déjà choisi le niveau de leur variable stratégique (p. ex. droit de douane, contingent ou subvention). Les fonctions de réponse optimale (ou fonctions de réaction) pour les deux entreprises sont celles permettant la maximisation des profits[23]. Un équilibre est atteint quand les deux fonctions de réaction sont satisfaites. Avec les hypothèses ci-dessus, et en supposant que la courbe de demande n'est pas trop convexe[24], les fonctions de réponse optimale ont une pente descendante et se croisent en un seul point pour donner un équilibre de Cournot unique. Comme les fonctions de réponse optimale ont une pente négative, les variables stratégiques de production des deux firmes sont dites des substituts stratégiques (c.-à-d. que lorsque la production d'une entreprise augmente, celle de l'autre diminue). Apparaît alors l'avantage du premier joueur, c'est-à-dire que si les entreprises, plutôt que de jouer simultanément, jouent à tour de rôle, la première à s'engager sur un niveau de production donné sera la gagnante. La première firme à s'engager choisit un point sur la fonction de réponse optimale de sa rivale pour établir un leadership à la Stackelberg. Dans le cas présent, toutefois, les entreprises jouent simultanément et le premier joueur a besoin d'une intervention gouvernementale pour concrétiser cet avantage. Pour s'en convaincre, il faut se rappeler que le problème des entreprises est résolu conditionnellement à l'action du gouvernement à l'étape initiale. On peut alors résoudre le problème d'optimisation du gouvernement en introduisant les résultats de l'optimisation des entreprises dans la fonction objective du gouvernement. On suppose que les gouvernements maximisent une fonction de bien-être qui tient compte des profits de la firme locale, du coût ou des revenus associés à son intervention et, s'il y a lieu, du surplus des clients résidents[25].

---

23. Le terme fonction de réaction est trompeur quand les entreprises jouent simultanément dans un jeu non répété (« à un coup ») comme celui décrit ici, car aucune dynamique n'intervient.

24. Cette condition, couramment appelée condition de stabilité de Hahn, force le revenu marginal d'une entreprise à fléchir à mesure que la production de sa rivale augmente.

25. Le surplus des consommateurs n'est pas pertinent quand l'entreprise locale et l'entreprise étrangère ne vendent rien sur leurs marchés locaux mais se font concurrence dans le marché d'un pays tiers. Par ailleurs, il y a des frais de perception fiscale et des pertes sèches pour un gouvernement qui doit financer une subvention. Ces coûts réduisent l'attrait des subventions stratégiques mais ne modifient pas l'argument de base du transfert de rentes.

Cette configuration simple produit des résultats très intéressants. Dans le cas où une firme locale et une firme étrangère vendent toute leur production dans un pays tiers, un gouvernement peut utiliser une subvention pour agir sur les interactions stratégiques entre les firmes de telle façon que l'augmentation des profits de la firme locale excède le coût de financement de la subvention[26]. En ce qui concerne l'ECE, quatre résultats méritent qu'on s'y attarde. Premièrement, la subvention est liée positivement à l'avantage de la firme locale sur la firme étrangère en termes de coûts. Par conséquent, les entreprises non « compétitives » ne devraient pas recevoir beaucoup d'assistance [Neary, 1994]. Ce résultat donne crédit à la prédiction de Hillman [1982] (déduite d'un modèle de protection avec groupes de pression) selon laquelle une industrie en régression continuera de régresser. Ainsi, la « main invisible » guide la main du gouvernement qui, par des réformes, peut accroître ou diminuer les activités de l'ECE, ou y mettre fin. Deuxièmement, l'impact de la subvention s'atténue à mesure que le nombre de firmes locales augmente [Dixit, 1984; Brander, 1995]. Si le nombre de firmes locales est élevé par rapport au nombre de firmes étrangères, la subvention poussera à la hausse la production de toutes les firmes locales et entraînera une baisse des profits et du bien-être. En pareil cas, l'argument standard du « tarif optimal » s'applique et la politique à suivre s'inverse. Quand le nombre de firmes étrangères devient élevé par rapport à celui des firmes locales, la subvention reprend de son attrait. De toute évidence, le transfert de rente en vertu de coûts moyens constants ou décroissants est plus efficient avec une firme unique. Troisièmement, l'ECE peut être active dans plusieurs marchés oligopolistiques et, parce l'offre de certaines ressources est fixe (p. ex. terrains), les subventions dans certains secteurs seront préjudiciables à d'autres secteurs. Les contraintes d'équilibre général de la politique commerciale stratégique ont été analysées par Dixit et Grossman [1986] et ont tendance à faire diminuer la valeur des mesures prises au nom de cette politique. En effet, intuitivement, lorsque des industries oligopolistiques sont en concurrence pour les mêmes ressources limitées (c.-à-d. terrains, main-d'œuvre ou capital), le versement de subventions à toutes les industries ne peut accroître la production de chacune d'entre elles. Quatrièmement, nous avons démontré que dans le cas du duopole, un gouvernement actif qui fait face à un gouvernement passif peut, par son intervention, accroître son bien-être. Toutefois, l'intervention est une stratégie dominante pour les deux gouvernements (c.-à-d. que si le gouvernement étranger est passif, l'avantage pour le gouvernement local sera plus élevé s'il intervient, et la même chose est vraie si l'autre gouvernement est actif). En situation d'équilibre, les deux pays peuvent se trouver en pire posture par suite de leurs interventions respectives. La question des représailles, par exemple le choix des instruments, est examinée plus en détail ci-après.

L'imposition de droits de douane est possible quand des firmes locales concurrencent des firmes étrangères dans le marché local. L'impact d'un droit de douane est une augmentation crédible des coûts des firmes étrangères. Dans le cas d'un duopole, la fonction de réponse optimale de la firme étrangère glisse vers le bas le long de la fonction de réponse optimale de la firme locale. La production de la firme locale s'accroît, mais celle de sa rivale étrangère chute d'une quantité supérieure, si bien que le prix local doit augmenter. Toutefois l'augmentation des profits de la firme locale, conjuguée aux revenus tirés du droit de douane, font plus que compenser la perte de consommation. Si la firme locale effectue aussi des exportations, le droit de douane n'a pas d'impact sur ses ventes à l'étranger, compte tenu de l'hypothèse des coûts moyens constants. Toutefois, Krugman [1984] a montré qu'en cas de rendements croissants, la protection contre l'importation accordée à la firme locale contribue

26. Parce qu'il n'y a pas de consommation locale, le recours à un droit de douane est exclu *de facto*.

aussi à promouvoir les exportations. Le raisonnement intuitif est que la hausse de la production locale venant de l'imposition du droit de douane entraîne une baisse du coût unitaire de production de l'entreprise locale et rend cette dernière plus compétitive à l'étranger. Bien entendu, c'est l'inverse qui est vrai si l'entreprise locale fait face à des déséconomies d'échelle.

L'une des critiques les plus dévastatrices formulées à l'endroit de la politique commerciale stratégique, c'est que les instruments de la politique ne sont pas robustes pour tous les types de conjectures des entreprises [par exemple Bhagwati, 1988]. Si, au lieu de conjectures de Cournot sur les quantités de leurs rivales, les firmes optent pour des conjectures de Bertrand sur les prix de leurs rivales, il a été démontré par Eaton et Grossman [1986] qu'une taxe à l'exportation accroîtrait le bien-être et qu'une subvention aurait l'effet contraire. Dans un jeu de Bertrand, les fonctions de réponse optimale ont une pente ascendante, les prix des entreprises sont des compléments stratégiques et c'est le deuxième joueur qui bénéficie de l'avantage. Si les entreprises annonçaient leurs prix à tour de rôle, et non simultanément, la firme jouant en deuxième lieu pourrait sabrer son prix et accroître sa part de marché et ses profits. Toutefois, si les firmes jouent simultanément, l'avantage du deuxième joueur peut provenir de l'assistance du gouvernement. Dans un jeu où la firme locale et la firme étrangère se concurrencent sur un marché tiers, le gouvernement local, en imposant une taxe à l'exportation, signale à l'entreprise étrangère que le prix de la firme locale sera plus élevé. L'entreprise étrangère est alors amenée à augmenter elle aussi son prix.

Les jeux de Bertrand donnent un résultat intéressant lorsque la firme étrangère concurrence la firme locale dans le marché local et que le gouvernement local a recours à une restriction volontaire des exportations [RVE], ou à un contingent d'importation. Krishna [1989] a montré que l'application d'une RVE correspondant au niveau libre-échangiste des exportations par la firme étrangère engendrerait un équilibre mixte caractérisé par des prix plus élevés aussi bien de la firme locale que de la firme étrangère[27]. La RVE signale à la firme locale que sa rivale étrangère ne peut abaisser son prix pour inonder le marché local de produits étrangers. L'entreprise locale répond en fixant un prix plus élevé pour maximiser ses profits. Puisque le prix local est plus élevé, le prix étranger l'est également et les deux firmes voient leurs profits augmenter. Par contre, dans un jeu de Cournot, une RVE au niveau libre-échangiste des exportations crée un segment plat dans la fonction de réaction de la firme étrangère et, par conséquent, elle est sans effet [Hwang et Mai, 1988]. Ce résultat s'explique par l'équivalence des droits de douane et des contingents dans une concurrence statique à la Cournot[28]. Harris [1985] fait valoir qu'une RVE permet à la firme locale d'établir un leadership à la Stackelberg quand elle joue un jeu de Bertrand avec une firme étrangère dans un contexte de laisser-faire. Comme Krishna [1989], il montre qu'une RVE facilite l'apparition de prix et de profits plus élevés chez les deux firmes; c'est pourquoi une RVE peut être réellement volontaire (quand elle n'est pas trop restrictive) et qu'elle est parfois perçue comme un dispositif facilitant la collusion.

---

27. Cet équilibre mixte résulte d'une discontinuité dans la fonction de réaction de la firme locale. La RVE a également pour effet de modifier la fonction de réaction de la firme étrangère en la rendant plus abrupte, à partir de l'équilibre de libre-échange. La discontinuité amène la firme locale à fixer deux prix avec les probabilités a et 1-a.

28. Dockner et Haug [1990] ont montré que cette équivalence ne tient plus dans une configuration dynamique.

De même, une part de marché négociée ou ciblée (mieux connue sous le nom d'accroissement volontaire des importations, AVI) visant à accroître la part de marché des importations, peut conduire à une augmentation des prix locaux. Greaney [1996] utilise un modèle de duopole de Bertrand pour montrer qu'une entreprise locale contrainte par son gouvernement de céder une part de marché à sa rivale étrangère réagit en augmentant les prix. Cela mène à un équilibre dans lequel, en fin de compte, les deux firmes pratiquent des prix plus élevés. De plus, les deux firmes peuvent voir leurs profits augmenter pour peu que la concession de part de marché ne soit pas trop grande; d'où le résultat contre-intuitif selon lequel les AVI ne favorisent pas la concurrence.

Lesquelles, des conjectures de Cournot et de Bertrand, conviennent le mieux? Dans le modèle de Cournot, les firmes livrent simultanément des quantités au marché et un processus d'enchères assure qu'un prix d'équilibre est trouvé. Les conjectures de Bertrand semblent mieux refléter la façon dont les entreprises prennent leurs décisions en pratique. Toutefois les modèles de Cournot donnent des résultats plutôt intéressants. De plus, ces résultats pourraient être reproduits par un jeu de Bertrand à deux étapes dans lequel les firmes doivent s'engager sur une capacité avant de fixer leurs prix. Kreps et Sheinkman [1983] ont montré que si le coût d'ajustement de la production au-delà de la capacité fixée est infini, l'équilibre résultant se ramène à l'équilibre de Cournot. Maggi [1996], pour répondre aux critiques de la politique commerciale stratégique fondées sur l'opposition Cournot-Bertrand, s'appuie sur cette équivalence et construit un modèle où il introduit, pour la capacité, un paramètre de flexibilité des coûts. Cela permet à Maggi de couvrir différents degrés de concurrence sans avoir à faire appel à la notion controversée d'élasticité face à la variation des conjectures.

On peut ajouter un élément de complexité au processus décisionnel des gouvernements en séparant les décisions relatives au choix de l'instrument de celles relatives au niveau de l'instrument. Dans le modèle de politique commerciale stratégique du pays tiers de Hwang et Shulman [1992], deux gouvernements sont appelés à choisir simultanément entre la non-intervention, une subvention et un contingent d'exportation avant qu'une partie de l'incertitude soit résolue. À la deuxième étape du jeu, l'incertitude est résolue et les gouvernements doivent choisir le niveau de leur instrument, qui peut être nul. La troisième étape du jeu concerne la concurrence entre les entreprises. Le principal résultat de ce modèle est que la modélisation du problème des gouvernements en deux étapes, plutôt qu'en une, accroît la probabilité du choix de la non-intervention comme meilleure politique à suivre.

Jusqu'ici, on a supposé que les gouvernements décident d'un instrument avant que les firmes fixent les prix ou les quantités. Carmichael [1987] et Gruenspecht [1988] ont élaboré des modèles dans lesquels une firme locale et une firme étrangère doivent fixer les prix de leurs produits différenciés destinés à la vente sur un marché tiers avant l'intervention du gouvernement. Cette permutation de l'ordre des événements a pour effet d'inverser le résultat de Eaton et Grossman [1986]. La firme locale a une incitation à hausser son prix, sachant que le gouvernement utilisera une subvention pour la garder concurrentielle. Brander [1995, p. 1419] signale avec justesse que le gouvernement, dans ce cas, est « pris au piège de ses bonnes intentions » et que le programme de subvention est sans valeur, puisque le gouvernement ne perdrait rien s'il ne l'appliquait pas. Hwang et al [1993] utilisent un jeu à trois étapes pour montrer qu'une subvention à l'exportation peut réduire le bien-être. Dans leur modèle, la firme locale doit choisir une technologie à la première étape du jeu, avant que le gouvernement ne s'engage sur une subvention à l'exportation déterminée. La firme locale et la firme étrangère jouent un jeu de Cournot dans un marché tiers à la dernière étape du jeu.

L'effet de transfert de profit de la subvention est toujours présent mais pourrait ne pas suffire à compenser le choix technologique inefficient effectué par la firme locale, qui tient simplement compte du fait que le gouvernement fixe sa subvention en relation avec son coût marginal.

Quelques études récentes ont porté sur les effets d'un assouplissement de l'hypothèse selon laquelle les entreprises et les gouvernements sont pleinement informés de la structure de coûts des entreprises et que chaque joueur sait que les autres joueurs savent aussi. En général, la politique commerciale stratégique devient moins attrayante en présence de contraintes relatives à l'information. Les effets non observables, les aléas d'ordre moral et la sélection adverse sont des sources d'information imparfaite [Dixit, 1990]. La meilleure illustration du problème est peut-être l'exemple de la structure principal-agent couramment utilisé dans la littérature sur l'économie de la réglementation. Dans ce cas, le gouvernement est le principal et les firmes locales sont les agents[29]. Le gouvernement vise à atteindre un objectif (le transfert de rentes) et, pour y arriver, il doit faire appel aux entreprises comme agents. Le gouvernement est toutefois confronté à une certaine difficulté parce qu'il ne possède pas autant d'information que les firmes. Celles-ci peuvent donc utiliser cette asymétrie pour obtenir des subventions plus élevées qui, au bout du compte, pourraient réduire le bien-être de leur pays [p. ex. Wong, 1995].

Qiu [1994] a élaboré un modèle dans lequel le gouvernement sait que les firmes locales ont une incitation à fausser la déclaration de leurs coûts. On suppose que les coûts de la firme étrangère sont connus de tous. Le gouvernement offre un menu (ou liste) des interventions possibles pour forcer les firmes locales à révéler des renseignements sur leurs coûts (élevés ou faibles). Cet instrument de discrimination-screening[30] du second degré peut être utile, puisqu'il permet au gouvernement non informé de se renseigner tout en envoyant simultanément un signal à la firme étrangère. Quand les firmes jouent un jeu de Cournot, on s'achemine vers un équilibre séparateur, et le gouvernement prend les mêmes mesures que dans le cas d'une situation d'information parfaite. Il en est ainsi parce que les gains qu'on réalise en signalant à la firme étrangère que la firme locale est du type « à faibles coûts » excèdent les pertes encourues si l'on dévoile la structure de coûts élevés de la firme locale. Par conséquent, le gain prévisible pour le gouvernement est plus grand en vertu d'un équilibre séparateur. Toutefois, si les entreprises participent à un jeu de Bertrand, le gouvernement préférera un équilibre de pooling et il accordera une subvention uniforme aux firmes locales, quel que soit leur type. Dans ce cas, il est préférable de ne pas signaler aux entreprises étrangères les coûts des firmes locales[31].

---

29. Comme le signalent Brainard et Mortimort [1997], le problème principal-agent examiné sous l'angle de la politique commerciale diffère par trois aspects importants du même problème vu sous l'angle de la politique de réglementation. Premièrement, l'exercice d'un pouvoir sur le marché n'est pas une mauvaise chose en politique commerciale, notamment s'il sert à obtenir des surplus de consommateurs étrangers. Deuxièmement, les interventions commerciales peuvent susciter des représailles de la part des autres gouvernements. Troisièmement, dans les problèmes de réglementation, les firmes souffrent généralement des mesures gouvernementales. En cas de problème lié à la politique commerciale, les firmes appellent souvent le gouvernement à intervenir (p. ex. par des mesures antidumping), de sorte qu'elles bénéficient de ce qu'on appelle le droit de contrôle résiduel.

30. En théorie des jeux, le terme « screening » désigne une action exercée par un joueur non informé. Un « signal » est une action exercée par un joueur informé.

Le modèle de Brainard et Mortimort [1997] est semblable à celui de Qiu [1994], mais dans ce cas le gouvernement est le seul joueur non informé. Puisque, par construction, la firme étrangère connaît la structure de coûts de la firme locale, les avantages que peut offrir le signalement sont absents. La crainte de verser à la firme locale une subvention inutilement élevée réduit la valeur de pré-engagement de la subvention et incite donc le gouvernement à offrir une subvention moindre (peut-être négative pour les entreprises les moins efficientes) qu'en situation de complète information. Dans un contexte d'asymétrie de l'information, le choix du moyen d'action revêt une grande importance parce que le gouvernement doit s'engager de façon crédible à accroître la production de la firme locale et s'attaquer à la recherche de rente informationnelle. Par conséquent la politique optimale comprend deux éléments : une subvention (annoncée publiquement) et une taxe forfaitaire calculée d'après le coût déclaré de la firme locale. Le deuxième élément est un dispositif de « screening » visant le problème de la sélection adverse[32]. Fait intéressant, l'incitation de la firme locale à déclarer faussement ses coûts s'amenuise quand le gouvernement étranger a recours à une subvention, et cet alignement des incitations entre la firme locale et son gouvernement tend à accroître la subvention accordée à la firme locale. Et enfin, si l'intervention gouvernementale se fait à la demande des entreprises et que les mesures, pour les firmes les moins efficientes, comportent des taxes, seules les firmes efficientes demanderont une intervention gouvernementale, de sorte qu'on ne devrait observer que des subventions positives. S'il y a corrélation entre la taille et l'efficience, ce modèle prédit que seules les grandes entreprises recevront des subventions.

Dans Preszler, Wilson et Johnson [1992], des entreprises exportatrices sont en concurrence pour le marché d'un pays tiers. Ces entreprises maximisent l'espérance de profits en faisant des soumissions pour la livraison d'un produit (on suppose que c'est du blé) au pays importateur. Le pays qui importe accepte la soumission la plus basse. Par conséquent, l'espérance de profits de la firme exportatrice dépend de sa probabilité d'emporter le contrat et de l'écart entre son coût unitaire et sa soumission. Le coût unitaire d'une firme n'est pas observé par les autres firmes exportatrices et on suppose que ces coûts unitaires ont une distribution normale avec moyenne et variance données. On suppose également que l'information sur les coûts unitaires des ECE n'est pas aussi précise que pour les commerçants privés. Cette plus grande variance, supposément attribuable à une asymétrie dans la qualité de l'information, entraîne des soumissions moins agressives, et donc une espérance de profits plus élevée pour tous les exportateurs et encore plus pour les ECE. Les avantages dont profitent les exportateurs grâce à une concurrence réduite sont évidemment obtenus au détriment du pays importateur.

Yapo et Larue [1998] ont obtenu des résultats similaires en étudiant les effets d'asymétrie de la perception du risque et des attitudes face au risque dans un modèle de duopole de type Cournot. Par son effet sur les fonctions de réponse optimale des entreprises (rotation vers l'intérieur), le risque a tendance à tempérer la nature agressive ou non coopérative des firmes. Ainsi le risque a pour effet direct d'abaisser la production de l'entreprise. Toutefois,

---

31. Dans une concurrence à la Bertrand, le signalement d'une industrie locale à coût élevé (à faible coût) est bénéfique (dommageable) parce que l'entreprise étrangère répondra par un prix plus élevé (plus faible). Comme le désavantage du signalement des faibles coûts dépasse les avantages qu'apporterait le signalement de coûts élevés, le gouvernement chosit de ne rien signaler.

32. Le problème de la sélection adverse découple de l'hypothèse selon laquelle le gouvernement n'est pas informé des structures de coûuts des firmes. Sa perception erronée à cet égard peut alors l'amener à offrir une subvention insuffisante ou excessive.

puisque les deux firmes sont affectées par le risque et que les fonctions de réponse optimale ont des pentes négatives, il est possible pour une firme ayant beaucoup moins d'aversion pour le risque que sa rivale d'en arriver finalement à produire davantage en contexte d'incertitude qu'en contexte de certitude. Cela met en lumière l'importance d'un effet indirect du risque qui résulte des interactions stratégiques entre les firmes. Un tel résultat ne peut être obtenu par des firmes en situation de parfaite concurrence. Dans ce modèle, il est avantageux pour les entreprises d'être confrontées à moins de risque et d'avoir moins d'aversion pour le risque. Les conséquences pour les ECE sont évidentes. Premièrement, le fait de fonctionner de façon non transparente pourrait ne pas être contre-indiqué pour les ECE, dans la mesure où il en résulte des asymétries du risque touchant les ECE et les commerçants privés. Deuxièmement, un appui financier du gouvernement aux ECE peut modifier de façon rentable la rivalité entre les ECE et leurs concurrentes privées, à condition que cela réduise l'aversion des ECE pour le risque[33]. Par contre, une ECE qui s'autofinance peut se trouver nettement défavorisée dans l'éventualité d'une guerre de subventions, si des commerçants privés de pays en concurrence reçoivent des subventions gouvernementales.

Les représailles sont un enjeu de taille en politique stratégique[34]. Nous avons indiqué plus haut que deux pays qui subventionnent les ventes de leurs entreprises exportatrices pourraient se retrouver perdants par rapport à la situation de libre-échange. Wong [1995] montre que dans un jeu non répété (« à un coup ») dans lequel les gouvernements imposent simultanément des subventions à la production ou à l'exportation, il y a un pays qui sort perdant de la guerre commerciale « subvention-subvention », mais pas nécessairement les deux. Par conséquent, le jeu de la guerre commerciale n'est pas tout à fait analogue au jeu du « dilemme des prisonniers ». Examinons le cas où une firme locale et une firme étrangère se font concurrence sur le marché local. Nous supposons également que leurs décisions de production sont prises après que les gouvernements ont annoncé leurs politiques. Le gouvernement interventionniste étranger utilise une subvention à l'exportation tandis que le gouvernement interventionniste local utilise un droit de douane et une subvention à la production. Il en résulte un droit de douane plus élevé que lorsque le gouvernement local traite avec un gouvernement étranger non interventionniste, et une subvention étrangère plus faible qu'en l'absence de droit de douane. Un tel résultat reflète simplement le fait que les revenus du droit de douane sont positivement corrélés à la taille de la subvention

33. Le soutien financier d'un gouvernement à une ECE peut susciter des critiques parce que des fonds publics sont en jeu. Cet argument peut aussi s'appliquer à toute entreprise multinationale diversifiée qui utilise les fonds des actionnaires pour soutenir une unité évoluant dans un environnement à risque.

34. Johnson [1953-54] a fait oeuvre de pionnier dans l'analyse des représailles dans un contexte de parfaite concurrence. Dans un tel contexte, les gouvernements imposent des droits de douane dits optimaux pour exploiter le pouvoir sur le marché détenu conjointement par les nombreuses firmes locales (importatrices ou exportatrices). Avec son modèle à deux pays et deux produits, Johnson a montré qu'au moins un pays est en moins bonne posture qu'en vertu du libre-échange à l'équilibre de Nash et qu'il est probable que les deux pays se retrouveront perdants. Rodriguez [1974] a montré que si les pays utilisent des contingents optimaux plutôt que des droits de douane, il en résulte une élimination du commerce. Syropoulos [1994] a poussé plus loin les résultats de Johnson et Rodriguez en permettant que soient endogénisés les moments des actions gouvernementales. Si les gouvernements participent à une guerre commerciale et imposent des droits de douane, l'équilibre implique un jeu séquentiel, le deuxième pays à jouer est le gagnant, le commerce n'est pas éliminé et la sombre prédiction de Rodriguez est rejetée. Si les gouvernements livrent bataille avec des droits de douane, les fonctions de réponse optimale dans l'espace tarifs ne sont pas nécessairement inclinées vers le bas partout. Cela rend possible un équilibre de Stackelberg dans lequel un pays utilise un droit de douane négatif et qui permet en fin de compte aux deux pays d'être gagnants par rapport à l'équilibre de Cournot. Si le choix de l'instrument est endogénisé, on a démontré que les gouvernements sont plus susceptibles d'utiliser des droits de douane que des contingents.

étrangère. Si les gouvernements jouent à tour de rôle, c'est-à-dire si le gouvernement étranger doit annoncer sa subvention à l'exportation avant l'annonce du droit de douane (compensateur) et de la subvention du gouvernement local, on observe que la subvention étrangère optimale est nulle quand la courbe de demande est linéaire [Collie, 1991].

Les modèles fondés sur des jeux non coopératifs à un coup (le gouvernement joue le premier et le jeu prend fin quand les entreprises jouent) qui sont couramment utilisés dans l'analyse de la politique commerciale stratégique prédisent que les pays adopteront une position relativement agressive. Si l'on permet un nombre élevé (voire infini) de répétitions dans un cadre dynamique et qu'on suppose que le taux de préférence pour le présent est faible, différents équilibres (y compris libre-échange et collusion) peuvent survenir. Par exemple, dans le cas où une firme locale et une firme étrangère se font concurrence sur le marché d'un pays tiers, les gouvernements peuvent choisir de mettre en œuvre la solution de collusion par le biais de taxes à l'exportation [Collie, 1993]. Le raisonnement intuitif, ici, est que s'il reste une période suffisamment longue dans le jeu, il peut être avantageux de subir une perte à court terme et de punir un rival au comportement déviant en vue d'obtenir plus tard un apport durable de profits de collusion plus élevés. Les gouvernements jouent de façon coopérative et misent sur des menaces de sanction pour dissuader les changements de comportement. Pourvu que l'horizon de planification demeure suffisamment long, la menace de sanction est crédible[35].

Dans le cas d'une firme locale concurrente d'une firme étrangère dans le marché d'un pays tiers, les résultats des jeux à un coup sont que la taille de la subvention optimale dépend de l'avantage de la firme locale sur sa rivale étrangère en termes de coûts, et de la capacité du gouvernement de financer la subvention à bon compte (p. ex. il peut en coûter 1,10 $ ou 2,10 $ pour financer une subvention de 1 $). Le gouvernement a une incitation à appuyer les « gagnants » afin d'accaparer le maximum de rente possible du rival étranger. Si nous extrapolons et imaginons une structure de jeu à répétitions finies, une firme doit tenter de maintenir un avantage en termes de coûts sur sa rivale si elle veut garder sa subvention. Par conséquent, un pays pratiquant le laisser-faire pourrait opter pour une intervention si son entreprise locale se donne un avantage sur le plan des coûts, par exemple par un succès en recherche et développement. Comme on l'a vu, la taille de la subvention dépend aussi du coût de son financement par le gouvernement. Si un gouvernement est désavantagé dans sa capacité de recueillir à bon compte les fonds requis pour financer sa subvention aux entreprises, il peut décider d'éviter une guerre de subventions. Cette argumentation est une version de l'hypothèse de la « bourse bien garnie » sur le comportement prédateur des entreprises en présence de marchés de capitaux imparfaits [voir Tirole, 1988 ch. 9]. Sur un horizon infini, les pays pourraient envisager une politique de collusion, une taxation des exportations et un partage des profits de collusion.

4.1 Quelle est l'efficacité de la politique commerciale stratégique?

Suite au déferlement des études théoriques sur la politique commerciale stratégique au début des années 1980, de multiples études empiriques ont été publiées. La plupart de celles-ci font état de gains plutôt modestes pour les gouvernements interventionnistes [voir par exemple,

35. Rotemberg et Saloner [1987] emploient le même raisonnement pour comparer les droits de douane et les contingents dans un contexte où la firme étrangère et la firme locale pourraient être tentées par une collusion. Il s'avère qu'un équilibre de collusion tacite est plus facilement supporté par un droit de douane, car le contingent limite trop la capacité des firmes étrangères d'inonder le marché local et, par conséquent, de punir les entreprises locales quand celles-ci surproduisent.

Dixit, 1988; Thursby et Thursby, 1990; Krishna, Hogan et Swagel, 1994]. Toutefois, la faible quantité de données disponibles a limité la qualité des études empiriques sous deux aspects. Premièrement il est fréquent que les séries de données ne soient pas assez longues pour permettre une estimation économétrique, et on a souvent eu recours à des techniques d'étalonnage. Deuxièmement, les séries de données et l'information sur les élasticités qu'exigerait la spécification d'un modèle étalonné complexe peuvent être inexistantes. C'est pourquoi il est difficile de dire si l'estimation des faibles gains procurés par la politique commerciale stratégique est biaisée vers le haut ou vers le bas.

Le résultat le plus clair des études empiriques sur la politique commerciale stratégique s'inscrit dans l'axe des objections théoriques formulées à cet égard : l'ampleur des gains est très sensible au choix et aux modalités des moyens d'intervention. Le recours à un instrument inadéquat peut avoir des effets désastreux. Un autre résultat à signaler est que le nombre de joueurs sur le marché n'a pas besoin d'être très faible pour que la politique commerciale stratégique ait un impact [p. ex. Panagariya et Schiff, 1992].[36]

La plupart des experts concluent que la politique commerciale stratégique est impraticable parce qu'elle exige trop d'information [p. ex. Brander, 1995; Karp, 1996]. En pratique, les pays n'ont pas beaucoup d'occasions de recourir à des subventions et à des tarifs pour transférer des rentes. En fait les firmes locales, agissant individuellement ou collectivement, n'exercent pas forcément un pouvoir sur le marché et le gouvernement n'a pas nécessairement à maximiser le type de fonction de bien-être supposé dans les études sur la politique commerciale stratégique. Des considérations d'économie politique expliquent probablement dans une bonne mesure le comportement des institutions commerciales d'État, en particulier les ECE qui s'occupent principalement d'importation. Contrairement au cas d'une politique commerciale exercée en présence d'entreprises concurrentes, les gouvernements ont besoin d'une information propre à chaque firme pour appliquer efficacement une politique commerciale stratégique [Wong, 1995]. De plus, les gouvernements se fient souvent aux firmes pour ce qui est de leur information. C'est particulièrement inquiétant à la lumière du problème de compatibilité des incitations et de la possibilité de réglementation captive qui pourrait en résulter [Gasmi, Hansen et Laffont, 1995]. Les gouvernements sont confrontés à un problème d'information et, même si ce n'était pas le cas, on peut se demander s'ils seraient en mesure de répondre rapidement à l'évolution des marchés. Une façon de contourner ce problème pourrait consister, pour un gouvernement, à agir directement sur le marché en s'adonnant au commerce d'État. En participant directement au commerce, les ECE peuvent avoir de l'information sur la nature de la rivalité entre les firmes en présence et sur la technologie locale. Investies d'un pouvoir monopolistique sur l'importation ou l'exportation et fortes de l'appui financier nécessaire, les ECE n'ont pas forcément besoin de

36. Comme il a été mentionné plus haut, la politique commerciale stratégique perd de son attrait lorsqu'un gouvernement doit traiter avec un grand nombre de firmes locales en concurrence avec un grand nombre de firmes étrangères. Il est courant de considérer que de 2 à 5 firmes constituent un « faible » nombre d'entreprises. Toutefois, les simulations de Panagariya et Schiff [1992] pour le marché du cacao montrent que des interactions stratégiques peuvent avoir de l'importance même s'il y a jusqu'à neuf pays exportateurs en concurrence dans un même marché.

moyens d'intervention pour exploiter leur éventuel pouvoir commercial sur les marchés internationaux[37]. En s'imposant elles-mêmes, de façon dissimulée, des restrictions ou des expansions, elles peuvent avoir l'avantage de ne pas susciter autant de représailles.

4.2 Illustration de la politique commerciale stratégique : quelques exemples simples

Dans cette dernière section sur la politique commerciale stratégique, nous présenterons des exemples simples pour analyser le comportement possible des gouvernements qui y ont recours. Ces exemples mettent en évidence deux aspects : (i) l'importance du moment des interventions et (ii) l'importance du choix de l'instrument. Dans tous les cas, nous supposons qu'il y a deux exportateurs en concurrence dans le marché d'un pays tiers. Dans les deux premiers jeux, les firmes utilisent les prix comme instruments de leur stratégie. Elles font face à une fonction de demande $q_i = A - \beta p_i + \beta\delta p_j$. Les gouvernements jouent en premier en fixant une subvention ou taxe qui maximise leur bien-être, celui-ci étant défini comme la différence entre le profit de la firme locale et le coût de la subvention. Dans le premier jeu, les gouvernements jouent simultanément, tandis que dans le second ils jouent à tour de rôle. Les firmes fixent leurs prix simultanément dans les deux cas. Les jeux sont résolus à rebours. Les firmes maximisent leurs profits et fixent des prix conditionnels optimaux ($p_i(s_i,s_j)$). Il en résulte des quantités et profits conditionnels qui sont ensuite utilisés pour résoudre le problème d'optimisation des gouvernements.

Dans les troisième et quatrième jeux, les firmes jouent un jeu à la Cournot (les quantités sont les instruments des stratégies et les firmes jouent simultanément). Les fonctions de demande ci-dessus, $q_i(p_i,p_j)$, sont inversées et prennent la forme : $p_i(q_i,q_j)$. Les gouvernements fixent des subventions optimales simultanément dans le troisième jeu et jouent à tour de rôle dans le quatrième jeu. Le cinquième jeu peut être expliqué de deux façons. La première explication est la suivante : le gouvernement *i* joue en premier et fixe un contingent de commercialisation contraignant. Le gouvernement *j* intervient ensuite et établit une « subvention ou taxe ». À la troisième étape, la firme i dont la production est contrainte est un suiveur (c.-à-d. que son prix est fixé d'après p_j et le contingent de commercialisation ou la restriction volontaire des exportations), tandis que la firme j est un meneur pour le prix. Deuxième explication possible : le gouvernement i fixe son contingent optimal à la première étape, le gouvernement j établit une subvention optimale à la deuxième étape et, à la troisième étape, la firme j est un meneur pour la quantité, tandis que la firme *i* est un suiveur dont la production prédéterminée est égale au contingent optimal fixé à la première étape.

L'examen des résultats du tableau 1, pour les jeux 1 et 2, montre que le fait de jouer à tour de rôle dans le jeu « taxe » est pareto-optimal. Le meneur se retrouve avec une part de marché inférieure, mais avec des profits plus élevés. Ces résultats confirment la conclusion de la littérature concernant les formes optimales d'intervention : si des firmes utilisent les prix comme instruments de leur stratégie, l'intervention optimale est une taxe; toutefois, ce sont les subventions qui sont optimales si les firmes jouent un jeu de Cournot. Dans les jeux du type « subvention ou taxe », l'avantage du premier joueur existe. Le jeu 5 est basé sur l'argument de Harris [1985] quant au caractère réellement « volontaire » des restrictions volontaires des exportations. Dans ce cas, le gouvernement j a la possibilité de répondre au contingent de commercialisation ou exportation en établissant une taxe ou subvention

37. La « bourse bien garnie » et le pouvoir sur le marché au niveau d'une entreprise ne constituent pas des avantages exclusifs des ECE. De tels avantages sont souvent invoqués pour expliquer les pratiques de prix abusifs des entreprises multinationales.

optimale. Cette dernière se révèle finalement nulle, car la firme j est le meneur de facto et son gouvernement ne peut rien apporter de plus. L'aspect intéressant, ici, est que l'engagement envers un niveau fixe de production est la meilleure action possible pour le gouvernement i.

Tableau 1 : Première illustration des effets de la politique commerciale strategique[1]

	Jeu 1	Jeu 2	Jeu 3	Jeu 4	Jeu 5
Istr. des firmes	Prix	Prix	Production	Production	Production/ Prix
Les firms jouent	Simult.	Simult.	Simult.	Simult.	Meneur/ Suiveur
Instr. des gouv.	Subv./taxe	Subv./taxe	Subv./taxe	Subv./taxe	Conting., subv.
Les gouv. jouent	Simult.	Meneur/ Suiveur	Simult.	Meneur/ Suiveur	Meneur/ Suiveur
Bien être i	468,595	470,068	471,191	471,202	488,17
Bien être j	468,595	469,825	471,191	469,984	468,798
Profits i	410,021	407,393	538,504	543,695	488,17
Profits j	410,021	411,097	538,504	537,124	468,798
Production i	28,6364	28,5444	28,4211	28,5577	28,9286
Production j	28,6364	28,6739	28,4211	28,3846	26,5179
Prix i	21,3636	21,4441	21,5789	21,5	21,875
Prix j	21,3636	21,3851	21,5789	21,5577	22,6786
Subv./taxe i	-2,04545	-2,19573	2,36842	2,53846	n.a.
Subv./taxe j	-2,04545	-2,04814	2,36842	2,36538	0

[1] On suppose des coûts moyens constants. Le tableau donne les resultats pour $c_i = c_j = 5$, A=50, $\beta = 2$, $\delta = 0{,}5$. À des fins de comparaison, le jeu de Bertrant symétrique sans intervention des gouvernements donne : prix=20, production=30, profit=bien-être=450. L'équilibre symétrique de Cournot moins compétitifs sans intervention des gouvernements donne : prix=23, production=27, profit =bien-être=486.

Pour ce qui est du tableau 2, comme nous l'avons noté plus haut dans la revue de la littérature sur le commerce stratégique, les subventions optimales pour la firme i dans les jeux 3 et 4 augmentent à mesure que s'accroît l'avantage des firmes du point de vue des coûts. Le raisonnement intuitif est que la subvention du gouvernement i peut soustraire plus de rentes à la firme j si la firme i est plus efficiente. La même chose est valable pour le niveau des taxes dans les jeux 1 et 2. Dans la réalité, le gouvernement ne connaît pas la structure de coûts des firmes à moins de participer lui-même directement à la production et à l'exportation. Comme l'ont démontré Brainard et Mortimort [1997], l'incertitude concernant la structure de coûts de la firme locale est problématique, car celle-ci pourrait être tentée d'induire en erreur son gouvernement quant à son avantage au niveau des coûts et, de ce fait, accaparer des rentes au détriment à la fois de son gouvernement et de sa rivale étrangère. En ce qui concerne les subventions à l'exportation des États-Unis, le système de soumissions du EEP pourrait être présenté comme un rempart contre ce problème de « sous-déclaration des coûts » (pourvu qu'il n'y ait pas collusion entre les firmes), mais un tel système lie les mains

du gouvernement qui ne peut fournir la subvention optimale (celle donnée par la solution de son problème d'optimisation)[38]. Ainsi, une ECE exerçant un contrôle sur la production et l'exportation pourrait être la réponse naturelle à un tel manque d'information.

Tableau 2 : Deuxième illustration des effets de la politique commerciale stratégique[1]

	Jeu 1	Jeu 2	Jeu 3	Jeu 4	Jeu 5
Instr. des firmes.	Prix	Prix	Production	Production	Production/ Prix
Les firmes jouent	Simult.	Simult.	Simult.	Simult.	Meneur/ Suiveur
Instr. des gouv.	Subv./taxe	Subv./taxe	Subv./taxe	Subv./taxe	Conting., subv
Les gouv. jouent	Simult.	Meneur/ Suiveur	Simult.	Meneur/ Suiveur	Meneur/ Suiveur
Bien-être i	484,066	486,159	486,545	486,556	502.741
Bien-être j	413,33	414,514	415,808	414,655	413.696
Profits i	423,558	421,338	556,051	561,411	502.741
Profits j	361,663	362,7	475,209	473,892	413.696
Production i	29,1053	29,0289	28,8804	29,0192	29.3571
Production j	26,8947	26,9332	26,6986	26,6615	24.9107
Prix i	21,6316	21,7141	21,8469	21,7667	22.125
Prix j	22,3684	22,3904	22,5742	22,5526	23.6071
Subv./taxe i	-2,07895	-2,23299	2,4067	2,57949	n.a.
Subv./taxe j	-1,92105	-1,9238	2,22488	2,22179	0

[1] Pour montrer dans quelle mesure l'asymétrie des coûts peut influer sur les résultats, ces calculs sont fondés sur les même paramètres qu'au tableau 1, sauf pour c_j, qui est fixé à 7 au lieu de 5.

Les jeux montrent la nécessité d'une souplesse dans le moment des interventions et l'importance du choix de l'instrument si les gouvernements veulent appliquer avec succès des politiques commerciales stratégiques. Pour que les ECE puissent être utiles comme instruments de mise en œuvre de la politique commerciale stratégique par les gouvernements, elles devront aussi avoir la possibilité d'établir, avec une certaine souplesse dans le choix du moment, des subventions ou taxes ainsi que la quantité qu'elles s'engagent à mettre en marché (p. ex. contrôle de l'offre intérieure), par des contingents de commercialisation explicites ou encore (évidemment, de façon moins précise) par un contrôle des prix intérieurs. Cela suppose que la structure du marché où évoluent les ECE se prête à l'exercice d'un jeu stratégique et que les ECE ont les ressources et le pouvoir nécessaires pour jouer de façon compétente. Il est certain, toutefois, que la littérature relative à la politique

38. Cette objection envers l'EEP prend encore plus de force si l'on suppose que les firmes jouent un jeu de Bertrand, plus agressif. Dans ce cas, la subvention optimale est négative!

commerciale stratégique ne permet pas de conclure que l'existence d'une ECE fournit nécessairement le pouvoir sur le marché ou les moyens nécessaires pour agir stratégiquement au détriment d'autres pays ou d'autres commerçants.

5. Théorie de l'organisation industrielle, politique de concurrence, commerce international et commerce d'État

5.1 Politique de concurrence et commerce d'État

Les politiques et la législation sur la concurrence et antitrust témoignent du fait que la plupart des marchés connaissent, à divers degrés, une concurrence imparfaite, et que la structure du marché et le comportement des entreprises (la « conduite du marché ») résultants amènent une performance inférieure à ce qui serait souhaitable. Il n'est pas rare, par conséquent, d'observer des défaillances du marché qui nuisent à l'efficience économique et entravent la distribution des revenus d'une manière socialement inacceptable. En général, la politique de concurrence vise à permettre à l'État d'intervenir à l'encontre de certaines formes de conduite susceptibles de nuire à la performance du marché. Une caractéristique des institutions commerciales d'État est que ces organisations sont souvent exemptées de la législation nationale sur la concurrence. Toutefois cette exemption ne se limite pas aux ECE. Il est fréquent que l'industrie agricole, à l'instar d'autres institutions du domaine de l'agriculture comme les coopératives, soit entièrement ou partiellement exemptée des lois sur la concurrence, ou qu'elle fasse l'objet de règles spéciales [OCDE, 1996b].

Les politiques nationales sur la concurrence visent avant tout la conduite des entreprises dans les marchés intérieurs plutôt que leur comportement sur les marchés internationaux. Il existe cependant des liens évidents entre le commerce international, la politique commerciale et la politique de concurrence, et des discussions ont lieu régulièrement sur l'opportunité d'une action internationale visant à assurer l'interrelation de la politique commerciale et de la politique de concurrence. Lloyd et Sampson [1995] présentent un historique des efforts allants dans ce sens. Ces auteurs attribuent l'intérêt accru pour l'interface entre les politiques commerciales et les politiques de concurrence à la plus grande intégration économique des marchés entre les pays, qui résulte directement des réductions multilatérales et unilatérales des obstacles commerciaux aux frontières.

Des codes de conduite s'adressant aux entreprises multinationales ont été mis au point sous l'égide de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), mais ces codes sont volontaires et n'ont pas de force exécutoire. Hoekman [1997] examine des moyens par lesquels la politique de concurrence pourrait être intégrée au programme de négociations de l'OMC. Cet auteur conclut que l'intégration des principes antitrust dans l'approche antidumping serait une mesure susceptible d'améliorer l'accès aux marchés, d'accroître l'efficience et de renforcer le système commercial mondial; le résultat le plus avantageux serait l'abolition des mesures antidumping, mais une telle issue pourrait être improbable, comme l'ont démontré les efforts infructueux entrepris par les négociateurs canadiens en vue d'incorporer un tel changement dans l'Accord commercial Canada - États-Unis.

5.2 Enseignements de la littérature sur l'organisation industrielle

Quelles règles de conduite doivent suivre les ECE qui veulent respecter la disposition de l'article XVII qui stipule qu'elles ne doivent procéder « à des achats ou à des ventes qu'en s'inspirant de considérations d'ordre commercial »? Dès lors qu'on s'interroge sur les effets des ECE sur la conduite et la performance des marchés à l'échelle internationale, il faut se demander quel est le cadre approprié pour analyser ces effets. La diversité des activités des ECE et de leurs impacts possibles a également soulevé la question de savoir s'il était possible de mettre sur pied un système de classement utile de ce type d'organismes. La théorie économique portant sur l'impact du comportement des entreprises sur la situation de l'industrie, appelée théorie de l'organisation industrielle, offre des éléments de réponse à Selon le paradigme classique de l'analyse de l'organisation industrielle, la structure du marché et le comportement des entreprises en présence sont liés à la performance de ce marché. Les paramètres de la structure du marché comprennent le nombre des concurrents et leur répartition par taille, les obstacles susceptibles de limiter l'entrée et la sortie, la nature homogène ou différenciée du produit et l'existence de substituts pour le produit. Parmi les autres facteurs structurels, notons l'existence et l'ampleur d'une intégration verticale, la disponibilité de l'information, et la nature et l'étendue du risque qu'affrontent les agents économiques dans ce marché. Pour ce qui est de l'aspect « conduite » du paradigme, on examine le comportement des agents économiques dans l'industrie; on cherche à déterminer plus précisément si les entreprises prennent indépendamment ou en interdépendance leurs décisions sur la production, les prix et les produits (décisions non liées aux prix), ainsi que la nature de ces décisions. La nature de l'interdépendance qui existe entre les firmes dans les marchés réels est un facteur important. Différentes formes de rivalité, ou différentes formes de coopération, peuvent entrer en jeu. Certains de ces types de comportement peuvent influer sur la structure, tandis que la structure et la conduite ont elles-mêmes un impact sur la performance de l'industrie. La performance du marché, qui reflète la distribution des ressources à l'échelle de l'industrie, est évaluée à partir des critères suivants : mesures de rentabilité, exploitation des économies d'échelle et d'autres efficiences, stimulation de l'innovation et nature de la gamme de produits offerte aux consommateurs [Green, 1990; Jacquemin, 1987; Scherer et Ross, 1990].

Le concept d'une concurrence parfaite ou « pure » est utile en théorie mais peu représentatif des marchés mondiaux réels. Cette réalité a conduit à adopter le concept d'une « concurrence effective ». On considère qu'il y a concurrence effective s'il existe une rivalité entre les vendeurs, si les vendeurs tentent de maximiser leurs profits et si leur latitude en matière de prix est limitée par la liberté qu'ont les acheteurs d'opter pour un vendeur rival [Clark, 1940]. Ainsi, lorsqu'il y a plusieurs vendeurs d'un produit particulier agissant tous en vue de réaliser des profits, et que des conditions d'entrée faciles pour les nouveaux venus contribuent à garder honnêtes les firmes établies, on peut parler de concurrence effective [Green, 1990].

L'importance cruciale des conditions d'entrée pour la conduite des entreprises et la performance de l'industrie est aussi prise en compte par un concept plus récent relatif à l'organisation industrielle , soit la contestabilité des marchés. Baumol et d'autres font valoir qu'il est possible d'obtenir les propriétés de bien-être d'une concurrence parfaite dans des conditions de marchés oligopolistiques pourvu qu'il n'y ait pas d'entraves à l'entrée et à la sortie des entreprises. Pour qu'un marché soit parfaitement contestable, les nouveaux venus éventuels ne doivent pas être désavantagés en termes de coût par rapport aux firmes existantes, et l'entrée et la sortie doivent n'entraîner aucun coût. Les firmes doivent pouvoir

sortir du marché sans perte d'investissements irrécupérables, soit en vendant leur actif sans perte, soit en le recyclant dans une autre activité de production. Dans un tel contexte, l'arrivée possible de nouveaux venus force les firmes établies à fixer un prix égal au coût moyen, car tout taux de rendement de l'actif supérieur à la normale engendrerait une entrée. Ainsi, dans un marché parfaitement contestable, les coûts de l'industrie sont réduits au minimum, les prix reflètent les coûts moyens et la distinction traditionnelle entre l'analyse à long terme et à court terme s'estompe.

En pratique, la contestabilité d'un marché est atteinte seulement jusqu'à un certain degré. Les entreprises en place peuvent bénéficier d'avantages en termes de coûts grâce à des économies d'échelle, à un apprentissage progressif ou à la fidélité des clients. Les entreprises établies peuvent aussi être favorisées par leur connaissance de la culture, des coutumes et de la langue locales. Les obstacles naturels à l'entrée liés à la géographie peuvent n'être que partiellement surmontés par le transport et les communications, ce qui permet aux firmes existantes de hausser leurs prix au-delà du coût moyen. Les gouvernements peuvent aussi créer des obstacles à l'entrée au moyen d'instruments comme des contingents, des permis, des politiques d'achat préférentielles et des brevets. Et enfin, les interventions stratégiques des entreprises privées peuvent elles aussi créer des obstacles à l'entrée [OCDE, 1996c, d].

Bien que la contestabilité soit un concept facile à comprendre, elle est difficile à mesurer. L'évaluation de la contestabilité doit généralement passer par la mesure d'indicateurs de résultats. Des indicateurs comme des mesures de concentration, les parts de marché, les écarts de prix et l'existence de rentes soutenues (mesures de rentabilité) ont été suggérés à cette fin [OCDE, 1996c, d].

Comme le signalent Graham et Lawrence dans leur document pour l'OCDE, il y a plusieurs façons d'atteindre la contestabilité [OCDE, 1996c, d]. L'une d'elles, qui a attiré beaucoup d'attention, consiste à réaliser l'intégration et l'harmonisation économiques. Toutefois, un organisme régulateur international unique peut ne pas être en mesure de tenir compte des besoins et des problèmes locaux. Ce qui importe, c'est que l'industrie et les marchés demeurent ouverts aux nouveaux venus, et non que les marchés soient régis par les mêmes règles et institutions.

Comment les concepts ci-dessus peuvent-ils servir à l'élaboration d'un cadre pour l'analyse des ECE? Il est clair, d'après la littérature, que l'existence d'un marché relativement concentré n'est pas nécessairement le signe d'une conduite imparfaite, lorsque l'entrée (ou l'éventualité d'une entrée) a de bonnes chances d'avoir un impact important sur la conduite et la performance des entreprises. L'un des enseignements de cette littérature, c'est que l'analyse comparative, pour l'évaluation de l'impact d'une ECE, doit se fonder sur les caractéristiques comportementales qu'on observerait en l'absence d'une ECE. Est-ce que la disparition de l'ECE rendrait le marché sensiblement plus « effectif » ou contestable? Est-ce qu'une réforme des activités de certaines ECE modifierait le caractère « effectif » ou contestable du marché? Ces questions doivent être posées pour chaque cas individuel et n'appellent pas toujours des réponses faciles.

Un deuxième enseignement est qu'en général, il existe une différence potentielle fondamentale entre les ECE qui obtiennent le statut de vendeur unique pour l'exportation de produits agricoles (offices de commercialisation des exportations à comptoir unique) et les ECE qui se voient conférer le statut d'importateur unique. Dans le premier cas, il y a toujours, ou presque, d'autres fournisseurs ailleurs qui peuvent livrer concurrence sur les marchés internationaux; leur structure de coûts n'est pas affectée par l'existence d'une ECE qui leur

fait concurrence. La suppression d'une ECE d'exportation existante dans le marché international des grains, par exemple, pourrait même entraîner un accroissement de la concentration des fournisseurs dans ce marché. La situation n'est pas la même pour une ECE d'importation unique; sa capacité d'agir comme seul importateur bloque directement l'accès des autres commerçants à ce marché. Par conséquent, en se demandant s'il existe d'autres importateurs ou commerçants qui peuvent approvisionner le marché d'importation et, question connexe, si tout engagement d'accès minimum est contraignant, ou dépassé, on pourra obtenir des indicateurs du pouvoir exercé sur le marché potentiel par une ECE d'importation.

Un troisième enseignement est que tout cadre de classement ou typologie des ECE doit se baser sur l'impact probable des diverses ECE sur la performance du marché. Il faudra donc trouver des mesures (qui seront parfois forcément des approximations ou des règles empiriques) de l'impact des différents types d'ECE sur la structure, la conduite et la performance du marché, plutôt que de s'arrêter aux caractéristiques intrinsèques des ECE. Dans une tentative entreprise en vue d'élaborer un système de classement des ECE, on a proposé les caractéristiques suivantes : balance commerciale du produit; éventail des activités de commercialisation assujetties à une certaine forme de contrôle de l'ECE; type de régime de politiques dans lequel l'ECE évolue; gamme de produits de l'ECE; et structure de propriété et de gestion de l'ECE [Dixit et Josling, 1997]. Cette liste ne tient pas compte d'un aspect important : la nature de la contestabilité ou de la compétitivité du marché dans lequel agit l'ECE. Dixit et Josling, plus précisément, n'incluent pas de critère visant à répondre à cette question : la conduite du marché serait-elle différente ou la performance du marché serait-elle meilleure ou pire en l'absence de l'ECE? On pourrait également reprocher à Dixit et Josling, pour ce qui est des caractéristiques qu'ils jugent importantes et du système de classement proposé, d'établir un lien plutôt imprécis entre les caractéristiques citées et la typologie proposée. Ces auteurs semblent conclure qu'une apparente capacité d'exercer un pouvoir sur le marché (p. ex. grâce au statut d'unique vendeur dans le marché d'un pays) conduit automatiquement à l'exercice de ce pouvoir à l'encontre des consommateurs locaux. Comme nous l'avons vu précédemment, ce n'est pas nécessairement le cas. Par exemple, la politique gouvernementale peut imposer des contraintes explicites au comportement de certaines ECE d'importation (p. ex. le BULOG ou la Food Corporation of India). La politique gouvernementale restreint les pratiques actuelles en matière d'établissement des prix de vente locaux pratiqués par la Commission canadienne du blé.

Et enfin il faut reconnaître que les différences au niveau de la méthode employée pour atteindre la contestabilité dans divers pays peuvent refléter des disparités légitimes résultant de parcours historiques et culturels différents. Les tentatives d'harmonisation des politiques et des institutions ne sont pas nécessairement souhaitables en soi, et elles n'ont pas non plus nécessairement des chances de réduire les obstacles à l'entrée dans les marchés internationaux. Certes, des décisions multilatérales doivent être prises en ce qui concerne les exigences de transparence, les règles minimales et les modes de fonctionnement [voir OCDE, 1996c, d], mais les pays ont le droit d'élaborer leurs propres mécanismes pour favoriser la contestabilité.

5.3 Qu'est-ce qu'une pratique commerciale normale pour les institutions commerciales d'État? Les questions de la discrimination par les prix et de la transparence

Il y a lieu d'examiner, dans la présente revue de la littérature, la question du comportement que doivent adopter les ECE pour respecter la disposition de l'article XVII qui stipule une exploitation selon des considérations d'ordre commercial. Comme on l'a déjà vu, les ECE ont été critiquées pour leur manque de transparence. On leur a aussi reproché d'accorder de possibles subventions « cachées » découlant d'un interfinancement dans les politiques de prix, c'est-à-dire d'exercer une discrimination par les prix[39]. La littérature sur la théorie de l'organisation industrielle et la politique de concurrence offre certaines pistes en cette matière. La discrimination par les prix consiste à vendre ou à acheter un produit avec des écarts de prix qui ne correspondent pas directement aux écarts du coût d'approvisionnement [Scherer et Ross, 1990, p. 498]. Scherer et Ross notent que trois conditions sont nécessaires pour qu'un vendeur puisse pratiquer de façon rentable une discrimination par les prix (du troisième degré)[40]. Le vendeur doit avoir un certain contrôle sur le prix; il doit être en mesure de décomposer sa clientèle en groupes ayant des élasticités de la demande différentes, ou des prix minimum différents; et les possibilités d'arbitrage, c'est-à-dire de revente par des consommateurs payant un faible prix à des consommateurs payant un prix élevé, doivent être restreintes. Malgré l'opinion populaire selon laquelle la discrimination par les prix est mauvaise en soi, il a été souligné que cette pratique est répandue, habituellement sans effets néfastes et parfois favorable à la concurrence [Green, 1990 p. 494]. Ce fait est d'ailleurs reconnu dans les notes interprétatives de l'article XVII du GATT/OMC. Il y est précisé que les ECE peuvent demander des prix différents pour des ventes dans des marchés différents, pourvu que cela vise à répondre aux conditions de l'offre et de la demande dans les marchés d'exportation.

On condamne parfois la discrimination par les prix parce qu'elle est le symptôme d'une position de monopole et que l'exercice d'un tel monopole entraîne une mauvaise répartition des ressources. Or, cette critique n'est pas valide là où le pouvoir de monopole serait présent de toute façon, qu'une discrimination par les prix soit pratiquée ou non [Scherer et Ross, 1990 p. 494]. Scherer et Ross [1990] et Varian [1996] signalent que la discrimination par les prix peut améliorer la performance d'industries qui constituent des monopoles incontournables,

39. Les Etats-Unis ont formulé envers des ECE comme l'Australian Wheat Board et la Commission canadienne du blé [US GAO, 1992, 1996, US, 1997] une autre critique qui concerne les pools de prix. Ce genre d'activité n'est pas mené uniquement par les ECE : de nombreuses coopératives établissent des pools de prix pour les producteurs. Il n'est pas du tout évident que les modalités officielles de la CCB et de l'AWB en matière de pools de prix confèrent à ces ECE un avantage par rapport à la pratique « informelle » des pools de prix que peuvent mettre en oeuvre les commerçants privés. Les pools de prix encadrés par la législation peuvent même réduire la souplesse de fixation des prix des ECE par rapport aux commerçants privés. Il n'est pas du tout évident, non plus, que les pools de prix contribuent à maintenir plus d'activité (nombre d'agriculteurs et étendue des terres) dans l'industrie que ce ne serait le cas autrement, comme le prétendent les États-Unis [US, 1997].

40. La théorie économique reconnaît trois types de discrimination par les prix. Dans le premier cas, la firme demande des prix différents aux consommateurs selon leurs différentes dispositions à payer. Cela exige de connaître la disposition à payer de tous les consommateurs, ce qui n'est pas réaliste en pratique. Dans la discrimination par les prix du second degré, la firme vend différentes unités à des prix différents, mais chaque consommateur qui achète la même quantité paie le même prix. Dans la discrimination par les prix du troisième degré, différents groupes de consommateurs paient des prix différents pour le même produit. La ségrégation des consommateurs peut être fondée sur la géographie (p. ex. locaux-étrangers), l'âge (p. ex. réductions pour les personnes âgées), etc.

parce qu'elle réduit les inefficiences qui découlent de la restriction de la production. La discrimination par les prix peut aussi intensifier la concurrence en favorisant l'expérimentation en matière de fixation des prix. Une discrimination par les prix non systématique peut même favoriser de façon notable la concurrence en minant la discipline oligopolistique. Dans certaines circonstances, par exemple lorsqu'une entreprise bénéficie de rendements d'échelle croissants sur un grand nombre de produits, certains types de discrimination par les prix systématique, comme la « tarification de Ramsey », peuvent accroître l'efficience économique[41]. Toutefois, la discrimination par les prix sera anticoncurrentielle si elle permet à une entreprise de consolider son pouvoir sur le marché en créant de solides attaches entre acheteur et vendeur, dressant ainsi des obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents. La discrimination abusive systématique visant à « éliminer le rival » est de toute évidence une pratique indésirable.

Certains pays ont restreint la discrimination par les prix par le biais de leur législation en matière de concurrence. C'est le cas, aux États-Unis, de la Loi Robinson-Patman, qui a été adoptée pour aider les petites entreprises mais dont l'effet nuisible sur la concurrence, attribuable à une restriction de la compétition au niveau des prix, a été reconnu [Scherer et Ross, 1990 p. 509-516]. Dans un examen des dispositions de cette loi en 1977, le US Department of Justice l'a condamnée, soutenant qu'elle causait du tort à la concurrence en imposant des prix rigides dans les marchés oligopolistiques, où les entreprises s'en sont servies pour empêcher les concurrents de réduire leurs prix [Hilmer et al, 1993 p. 78-79]. Un comité d'enquête qui s'est récemment penché sur la politique nationale de concurrence de l'Australie a fait une recommandation visant à abroger la restriction plus limitée de la discrimination par les prix qui avait été incluse dans la législation antitrust de ce pays. Ce comité a conclu que la discrimination par les prix améliore généralement l'efficience économique, et que toute exception serait adéquatement prise en charge par les dispositions antitrust relatives aux accords anticoncurrentiels et au mauvais usage du pouvoir exercé sur le marché. Le comité a soutenu que la restriction de la discrimination par les prix sous d'autres formes ne devrait pas faire partie de la politique nationale sur la concurrence [Hilmer et al, 1993 p. 74-80]. Ces recommandations du comité Hilmer ont été adoptées dans la révision subséquente du Trade Practices Act d'Australie.

L'examen de la littérature sur le comportement des entreprises et la performance des industries indique clairement qu'en général, la discrimination par les prix est une expression normale de la concurrence au niveau des prix et, par conséquent, une pratique commerciale normale. Des exceptions se produisent quand cette pratique nuit à la contestabilité des marchés en restreignant ou en empêchant l'entrée de nouveaux concurrents. Aucune indication ne permet de croire que des politiques de prix des offices de commercialisation des exportations. Toutefois il est clair également que l'impact sur la contestabilité de certaines ECE est néfaste lorsque l'accès au marché de commerçants concurrents est restreint, c'est-à-dire que l'ECE se voit conférer effectivement le statut d'« unique importateur » ou d'« importateur privilégié », ou qu'elle évolue dans un marché hautement protégé, comme c'est le cas lorsque les importations sont effectivement limitées par des contingents tarifaires restrictifs. En pareil cas, une ECE d'importation peut être en mesure d'exercer, en matière de prix, un pouvoir considérable sur le marché national protégé.

---

41. La fixation des prix selon le coût marginal, qui est souhaitable pour atteindre l'efficience, entraînera des pertes pour une entreprise qui, en situation de « monopole naturel » obtient de vastes économies d'échelle par rapport à la taille du marché. Toutefois, l'établissement de prix différentiels, selon une formule de Ramsey, préserve la rentabilité et les prix de manière efficiente. [Scherer, 1990, p. 496-499].

Un autre aspect à examiner est la question de la transparence des activités des ECE. Dixit et Josling [1997 p. 4] posent la question suivante : « Y a-t-il une durée maximale pendant laquelle une information peut être conservée à titre d'information exclusive? » La réponse dépend des caractéristiques particulières de l'industrie. Ce ne serait sans doute pas conforme à l'esprit du GATT/OMC d'imposer à une ECE des normes de déclaration plus rigoureuses que celles qui s'appliquent couramment à ses concurrents dans un marché donné. Une telle exigence placerait l'ECE en situation désavantageuse par rapport aux concurrents. Cela serait préoccupant, en particulier, dans les marchés d'exportation où la disparition d'une ECE serait nuisible, plutôt que favorable, au contexte concurrentiel (c.-à-d. lorsqu'il est prévisible que la concentration de l'industrie s'intensifierait, et donc que le degré de concurrence s'amenuiserait, si l'ECE était éliminée). Une telle situation pourrait effectivement se produire si certaines ECE d'exportation étaient supprimées.

5.4 Considérations relatives à l'asymétrie de l'information et aux avantages des ECE d'exportation du point de vue des achats

La question de l'asymétrie de l'information a été abordée à plusieurs reprises dans la présente partie du rapport. Plus précisément, on a vu à la section 2 que l'asymétrie entre, d'une part, la connaissance des conditions du marché détenue par les commerçants et, d'autre part, celle détenue par les producteurs primaires est un important facteur qui a incité à instaurer des ECE de mise en marché des produits agricoles. De même, pour ce qui est de la qualité des produits, on a également noté que les asymétries de l'information susceptibles de mener à une perte de réputation de qualité ont justifié l'implantation d'une ECE. Toutefois Preszler, Wilson et Johnson [1992] ont soutenu que les ECE de commercialisation des grains comme la CCB et l'AWB pourraient avoir accès à une plus grande quantité d'information sur le marché que les commerçants privés de grains des États-Unis parce qu'il existe « des mécanismes hautement concurrentiels de transactions publiques aux États-Unis (et dans une certaine mesure dans la CE) en vertu desquels tous les termes de l'échange sont révélés » (p. 2) [traduction]. Cette affirmation est très discutable. La plupart des entreprises de commerce des grains à l'échelle internationale sont des firmes privées qui ne révèlent pas les détails de leurs opérations commerciales. Les séries de données sur les prix américains indiquent généralement des valeurs globales et ne reflètent pas les transactions individuelles. Les données sur les transactions individuelles américaines dans le domaine des grains ont seulement été publiées pour les opérations de soutien des prix ou de subvention des exportations de l'ECE des États-Unis, la CCC. Globalement, il y a peu d'indications allant dans le sens de cet argument et permettant de penser que les ECE d'exportation ont un accès préférentiel à l'information sur le marché.

Pour ce qui est du prétendu avantage indu dont disposeraient les ECE d'exportation comme la CCB et l'AWB par rapport aux commerçants privés, l'argumentation venant des États-Unis porte sur un autre volet : les critiques américains prétendent en effet que ces ECE font face à moins d'incertitude quant aux prix d'achat, grâce à la spécification, par exemple, des acomptes à la livraison de la CCB, tandis que les commerçants privés peuvent faire face à un risque plus élevé de variation des prix durant la période entre les engagements de vente à terme et l'achat des grains. De plus, on suppose que les commerçants privés supportent des coûts de recherche ou de transaction plus élevés pour l'acquisition des approvisionnements nécessaires [Wilson et al, 1995]. Toutefois, les risques auxquels sont exposés les commerçants privés à cause des variations des coûts d'achat des grains peuvent être facilement compensés par une opération de couverture, alors que les coûts de recherche des sources d'approvisionnement peuvent également être compensés par des contrats entre producteurs

et commerçants. Le fait que cette dernière pratique ne soit pas très répandue chez les commerçants de grains américains laisse croire que ceux-ci n'ont pas de problèmes importants d'acquisition des grains, comparativement aux ECE.

En pratique, l'avantage que procurerait aux ECE comme la CCB le fait de connaître les niveaux des acomptes de livraison semble être purement imaginaire. Tout avantage procuré aux ECE par leurs achats assurés est compensé par le fait que les EM d'exportation qui concurrencent des ECE comme la CCB sur le marché du blé connaissent les coûts d'acquisition de la CCB alors que l'inverse n'est pas vrai. Et le processus établi de longue date des acomptes de livraison pour les grains de la CCB a eu l'inconvénient d'entraîner un manque de souplesse dans l'établissement des prix d'achat, une restriction dont ne souffrent pas les commerçants privés.

5.5 Récapitulation

Dans cette première partie, nous avons passé en revue une sélection de textes portant sur les ECE dans le domaine des produits agroalimentaires. Il s'agit de la première étape de notre examen complet des ECE; les deuxième et troisième parties du rapport ajoutent à cette revue de la littérature deux analyses théoriques des activités des ECE, un système de classement des ECE et plusieurs brèves études de cas d'ECE réelles. En ce qui concerne les ECE, on ne prévoit pas que la crainte de voir les offices d'exportation détenir et exercer un pouvoir excessif sur le marché sera au cœur du prochain cycle de négociations commerciales multinationales. Le sujet qui a reçu le plus d'attention est plutôt le prétendu recours à des subventions déguisées par les offices d'exportation (un débat qui est avivé par les pressions exercées sur le gouvernement américain par des intérêts agricoles qui se croient lésés par ces subventions et par le manque de transparence des activités des offices d'exportation [Josling, 1996]). De leur côté, ces offices, et ceux qui en connaissent les activités, signalent qu'un processus de subventions exige des transferts financiers en provenance du gouvernement, que ces transferts doivent être documentés dans les comptes nationaux et que toute assistance de ce genre fournie aux offices est explicitement couverte à titre de subvention à l'exportation dans l'Accord sur l'agriculture issu du cycle d'Uruguay. La question des subventions « implicites », qui exigeraient nécessairement l'exercice par les ECE d'une discrimination par les prix, a été examinée plus haut à la section 5.3.

Selon nous, les craintes suscitées par les ECE d'exportation sont probablement exagérées. Les indications disponibles montrent que la plupart des ECE d'exportation reçoivent peu d'assistance de leur gouvernement. La façon la plus efficace d'empêcher que les ECE subventionnent les exportations est de veiller à ce que ces institutions s'autofinancent et fonctionnent sans lien de dépendance avec le gouvernement. Toutefois le meilleur moyen de s'assurer que les subventions à l'exportation n'entraînent pas une distorsion des marchés internationaux des produits agricoles serait d'interdire complètement toutes les subventions aux exportations agricoles.

Les craintes concernant les ECE d'importation sont de nature plus générale et visent principalement les questions d'accès. Une façon de répondre à ces préoccupations pourrait être de réduire le niveau de protection qui est implicite dans les contingents tarifaires et de hausser les engagements d'accès minimum connexes. Toutefois des préoccupations ont aussi été exprimées au sujet de l'administration des engagements d'accès minimum et du fait que ces engagements pourraient être détournés de leurs fins quand ils sont administrés par les ECE. Ainsi, on s'inquiète que l'administration des contingents tarifaires puisse faire en sorte que ceux-ci représentent l'accès potentiel plutôt que l'accès réel. Par exemple, on craint que la

façon d'administrer les contingents tarifaires puisse avoir pour effet de limiter les importations à des versions de faible qualité du produit qui ne sont pas les préférées des consommateurs locaux. On s'inquiète également de ce que les majorations appliquées par les ECE sur le produit importé puissent servir à décourager la consommation du produit importé en faveur du produit local. Nous parlerons à nouveau de ces enjeux dans les parties II et III du rapport.

Partie II : Analyse de l'incidence des ECE sur le commerce international

1. Introduction

Les ECE sont des acteurs clés dans le commerce mondial de nombreux produits agricoles. Nous allons analyser leur incidence sur le commerce international par une méthode comparative qui repose sur l'idée voulant que différents types d'entreprises commerciales, comme les ECE et les entreprises privées, exercent des activités sur les marchés internationaux. Chacune de ces formes d'organisation a ses forces et ses faiblesses. On peut déterminer les conséquences de la présence d'une ECE sur le marché international en répondant aux questions suivantes : si l'on suppose qu'une ECE exerce des activités commerciales sur le marché international, quels seront les effets de cette présence sur les prix, la production, les exportations, les importations, le surplus économique par exemple? Et quels effets le remplacement de l'ECE par des commerçants privés aura-t-il sur ces variables?

Les hypothèses utilisées pour répondre à ces questions revêtent une grande importance. Les modèles antérieurs d'ECE supposent généralement que le retrait d'une ECE aura pour conséquence la création d'un secteur du commerce international concurrentiel dans le pays où était établie l'ECE ou pour le produit visé. C'est une hypothèse simpliste qui peut avoir des conséquences majeures sur les résultats des analyses où elle est employée. En réalité, bien que le retrait d'une ECE puisse donner lieu à l'apparition d'un secteur du commerce international concurrentiel, le plus souvent on assistera au remplacement d'une structure oligopolistique par une autre. C'est particulièrement vrai pour de nombreuses ECE d'exportation. Comme nous le verrons plus loin, l'ECE d'exportation est le plus souvent remplacée par des entreprises multinationales (EM); celles-ci sont de grosses entreprises (parfois à intégration verticale) qui appartiennent souvent à des intérêts privés et qui publient donc très peu d'informations à caractère public.

L'hypothèse selon laquelle un secteur du commerce international concurrentiel résultera de la disparition de l'ECE a des conséquences majeures en ce qui touche aux questions formulées plus haut. Si l'ECE doit être remplacée par un secteur où il s'exerce une concurrence pure, la disparition de l'ECE devrait donc toujours être synonyme d'amélioration des opérations du secteur du commerce international et du marché

international. Or cette conclusion ne va pas de soi si l'ECE fait place à un secteur oligopolistique. Le remplacement de l'ECE par des oligopoleurs du secteur privé comporte des inconvénients aussi bien que des avantages. Une analyse comparative permettra de déterminer les uns et les autres.

L'objet de la deuxième partie de ce rapport est d'élaborer des modèles théoriques du commerce mondial des produits agricoles qui comprennent des ECE d'exportation et d'importation. Nous nous pencherons tout d'abord sur les ECE d'exportation dans le contexte d'un oligopole mondial comme le marché mondial du grain. C'est pourquoi dans la prochaine section nous nous inspirons des travaux de Caves pour exposer les raisons théoriques selon lesquelles la disparition d'une ECE d'exportation fera vraisemblablement apparaître un secteur oligopolistique. Nous examinons ensuite les diverses structures industrielles qui peuvent surgir dans un secteur par suite de la disparition d'une ECE. Ces structures servent de fondement à un certain nombre de modèles théoriques qui sont élaborés dans le but d'analyser l'incidence des ECE. L'exposé du modèle théorique est suivi de la présentation des résultats de simulations numériques. Dans un deuxième temps, nous nous arrêterons à des considérations théoriques sur les ECE d'importation. Cette section du rapport traite en particulier la différenciation des prix opérée par l'ECE d'importation lorsque celle-ci est en mesure d'exercer un contrôle sur la production intérieure. Enfin, un résumé termine la deuxième partie de ce rapport.

2. Secteurs oligopolistiques - Théorie et observations

Il existe de bonnes raisons (d'ordre empirique et théorique) de croire que le secteur du commerce international des produits agroalimentaires est par essence oligopolistique. Cette section a pour objet de décrire la structure oligopolistique d'un segment du commerce mondial des produits agricoles, en l'occurrence le commerce des céréales, et d'établir un lien entre cette structure et la nature des avoirs des sociétés commerçantes.

2.1 Structure du commerce mondial du grain

Le secteur des céréales compte parmi les principaux secteurs du domaine agricole, en particulier dans le cas du commerce international. Les principaux intervenants du système de commerce international du grain sont les États et les entreprises multinationales (EM) [Davies]. D'une part, les États agissent sur la scène du commerce international par les programmes nationaux de produits, les subventions à l'exportation, les barrières commerciales et l'exploitation des ECE. D'autre part, les EM jouent un rôle dans le commerce international par le simple fait qu'elles assurent environ 75 % des livraisons totales de céréales dans le monde [Atkin]. Les rapports entre les EM et les États sont complexes. Parfois ces rapports sont conflictuels, alors qu'à d'autres moments, les protagonistes défendent des intérêts réciproques. En raison du lien étroit qui unit les États et les EM, les deux groupes doivent être analysés conjointement [Davies].

Bien que l'on ne dispose pas d'estimations récentes, Davies a calculé que, au milieu des années 70, les cinq plus grosses EM étaient responsables de 85 à 90 % environ des exportations américaines de céréales, de 80 % des exportations de céréales de l'Argentine, de 90 % des exportations de sorgho de l'Australie, de 90 % des exportations de blé et de maïs de ce qui s'appelait alors la CEE, et de 90 % des exportations canadiennes de canola.

Les cinq plus grosses EM du grain sont Cargill, Continental, Bunge and Born, Louis Dreyfus et André Garnac (pour trouver une description de ces entreprises voir Sewell). Ce sont des entreprises privées et, de ce fait, elles ne sont pas tenues de publier des données financières sur leurs opérations.

L'une des raisons pour lesquelles les EM du secteur du commerce du grain sont des sociétés à capitaux privés est que le succès d'une entreprise commerciale dans ce secteur dépend largement des renseignements sur les marchés et de la constitution d'avoirs incorporels qui reposent sur la collecte et l'utilisation de renseignements sur les marchés. Toutes les EM exploitent de vastes réseaux par lesquels elles recueillent et rassemblent des informations. Elles exploitent aussi de nombreux services d'entreposage, de manutention et de transport organisés en réseau, grâce auxquels elles peuvent coordonner divers aspects de la distribution et de la manutention du grain [Davies]. Les EM entretiennent des rapports avec des sociétés financières et des entreprises de transport, elles approvisionnent les agriculteurs en intrants agricoles par l'intermédiaire des silos de collecte et elles exploitent un vaste réseau d'usines de transformation et de fabrication [Sewell]. Les réseaux d'information et de distribution des EM leur procurent des économies d'échelle qui expliquent l'avantage dont ces sociétés jouissent dans le commerce mondial du grain [Davies].

Les EM vendent pour leur propre compte une quantité considérable de grain, mais elles en vendent aussi pour le compte d'autres compagnies, notamment les ECE et les coopératives. Aux États-Unis par exemple, plusieurs grosses coopératives ont des céréales et des oléagineux à exporter. Elles prennent les dispositions nécessaires pour que le produit soit livré au port, où il est ensuite vendu à une EM, qui l'offre à son tour à des acheteurs étrangers [Cramer, Davies]. Les EM manutentionnent aussi des quantités considérables de grain pour le compte des ECE. Par exemple, la Commission canadienne du blé (CCB) conclut la majeure partie de ses ventes directement, mais elle a parfois recours à des exportateurs accrédités. Ceux-ci sont des entreprises nationales ou multinationales qui sont autorisées à acheter du grain à la CCB en vue de le revendre à leurs clients et à d'autres exportateurs. On compte plus de 20 exportateurs accrédités à la CCB [Commission canadienne du blé, 1998]. Les EM peuvent jouer ce rôle grâce aux réseaux d'information et de distribution dont elles disposent.

Bien que les EM dominent les marchés internationaux avec quelques ECE, sur les marchés nationaux elles concurrencent les coopératives, les sociétés commerciales nationales et, parfois, les ECE [Hill, Davies], de sorte que le degré de concurrence au silo de collecte varie de très faible à très élevé [Hill].

En résumé, le secteur du commerce international des produits agroalimentaires est par essence un oligopole, et les EM à intégration verticale y jouent un rôle prédominant. Comme nous le verrons dans la section suivante, le marché a une structure de ce type parce que les sociétés de commerce extérieur possèdent des avoirs incorporels importants. Ces avoirs procurent aux sociétés commerciales d'importantes économies d'échelle et de diffusion, ainsi que des avantages sur le plan des coûts, ce qui a pour conséquence d'amoindrir la contestabilité et, par conséquent, de donner aux sociétés commerciales un certain pouvoir oligopolistique et de leur ouvrir la voie de la discrimination par les prix. En outre, comme les avoirs incorporels peuvent difficilement faire l'objet d'un contrat de licence, l'entreprise multinationale à intégration verticale devient la forme d'organisation dominante pour les sociétés de commerce extérieur.

2.2 Avoirs incorporels et structure oligopolistique

Le secteur du commerce international des produits agricoles sera plutôt oligopolistique, étant donné la nature des avoirs ou des actifs utilisés pour le commerce de ces produits. Les entreprises qui se livrent au commerce international des produits agricoles possèdent le plus souvent des avoirs incorporels tels que des réseaux de renseignements sur les marchés, du personnel ayant une connaissance spécialisée des marchés internationaux, et des systèmes logistiques permettant le transport efficace du produit du lieu de production au lieu de consommation [Davies].

Les avoirs incorporels, ou actifs incorporels, diffèrent des autres actifs exploités par les entreprises en ce qu'ils sont des biens non concurrents fortement sujets à l'exclusion. Alors que les biens concurrents ne peuvent être utilisés que par une entreprise ou une personne à la fois à un moment quelconque, les biens non concurrents, eux, peuvent être utilisés par plusieurs personnes à plusieurs endroits à la fois. Le fait qu'un actif incorporel puisse être utilisé à différents endroits en même temps signifie des rendements d'échelle croissants en production pour l'entreprise qui possède cet actif [Romer].

Les entreprises qui jouissent de rendements d'échelle croissants ne peuvent agir comme preneur de prix dans leur secteur d'activités, à moins que les biens non concurrents qui sont à l'origine des rendements d'échelle puissent être acquis gratuitement. Le raisonnement est simple. Avec des rendements d'échelle croissants, le coût marginal est inférieur au coût moyen, sauf si les biens non concurrents ont été acquis gratuitement. Si l'acquisition de ces biens implique des coûts, les entreprises acquéreuses seront déficitaires si elles sont tributaires des prix du marché. Par conséquent les entreprises qui possèdent des biens non concurrents doivent fixer des prix supérieurs au coût marginal si elles veulent demeurer rentables [Romer].

Par ailleurs les avoirs incorporels amoindrissent la contestabilité. En effet, ces avoirs contribuent à réduire les coûts des entreprises qui en sont propriétaires, ce qui leur permet de hausser les prix au-delà du coût moyen sans attirer de nouveaux venus. Les avoirs incorporels créent en outre des barrières à l'entrée et à la sortie. En effet, comme le marché des actifs incorporels est plutôt précaire (voir l'analyse qui figure plus loin), le coût d'acquisition de ces actifs est souvent supérieur au prix de revente et, par conséquent, les entreprises ne peuvent entrer dans le secteur du commerce international ou en sortir sans qu'il leur en coûte un sou.

Si on applique les conclusions de l'analyse ci-dessus aux sociétés de commerce des produits agricoles, il est permis de croire que le secteur du commerce international des produits agricoles est par essence oligopolistique et que la contestabilité est réduite. Les actifs incorporels tels que les réseaux de renseignements et le personnel ayant une connaissance spécialisée des marchés internationaux comptent parmi les principaux actifs que possèdent les sociétés de commerce extérieur. Ces actifs génèrent des économies d'échelle pour leur propriétaire et contribuent aussi à réduire ses coûts, ce qui a pour effet de donner à l'entreprise un certain pouvoir de marché.

2.3 Avoirs incorporels et entreprises multinationales

Les avoirs incorporels ont aussi une incidence majeure sur la structure du secteur du commerce international : la très grande majorité des entreprises pour lesquelles les actifs incorporels tiennent une place importante sont très souvent des entreprises multinationales

(EM), et ce pour la raison suivante : comme les avoirs incorporels sont des biens non concurrents, ils peuvent être utilisés à plusieurs endroits en même temps. Or les tentatives visant à en faire profiter d'autres entreprises, au moyen d'un contrat de licence par exemple, sont souvent vouées à l'échec à cause de facteurs tels que l'opportunisme. Par exemple, en raison du caractère incorporel de ces actifs, les entreprises peuvent difficilement établir un prix pour la cession de ces avoirs avant que ceux-ci ne soient effectivement cédés. Par ailleurs, après que les actifs ont été cédés, le propriétaire peut difficilement réaliser leur pleine valeur, puisque l'entreprise bénéficiaire peut prétendre que ces actifs n'ont pas produit le rendement prévu. En outre il peut être difficile de céder des actifs incorporels parce que leur efficacité dépend des autres actifs existants. Par exemple, un réseau de renseignements sera plus utile s'il existe déjà un réseau de distribution. En l'absence d'autres actifs, les avoirs incorporels pourraient être inintéressants [Caves, 1996].

C'est pourquoi les entreprises qui possèdent des actifs incorporels trouvent souvent plus avantageux de démarrer elles-mêmes de nouvelles exploitations (c'est-à-dire d'étendre leurs activités à d'autres régions) pour tirer profit de leurs actifs, que de céder à bail ces actifs à d'autres entreprises. Bref, les entreprises qui ont d'importants actifs incorporels auront tendance à créer plusieurs établissements dans un même pays et à étendre leurs activités à d'autres pays suivant la modalité de l'entreprise multinationale. Cette hypothèse se vérifie par les données empiriques, et l'investissement à l'étranger des multinationales du grain est de toute évidence fortement influencé par l'investissement dans des actifs incorporels. Et enfin ces derniers jouent un rôle comparable dans la décision de procéder à une intégration verticale [Caves, 1996].

2.4 Avoirs incorporels et discrimination par les prix

L'existence de sociétés commerciales qui possèdent des actifs incorporels et qui, par conséquent, jouissent d'un certain pouvoir de marché pose le problème de la discrimination par les prix. Comme le souligne Varian [1996], les entreprises qui ont des coûts fixes élevés et des coûts marginaux faibles (le type de structure de coûts caractéristique des actifs incorporels) sont devant l'alternative suivante : pratiquer un prix unique et limiter les ventes, ou pratiquer des prix différenciés. Les entreprises qui jouissent d'un pouvoir de marché peuvent opter pour la première stratégie. Cependant elles préfèrent la seconde, car si cette stratégie peut être mise en œuvre, elle générera plus de profits. Comme nous l'avons mentionné plus tôt dans notre analyse de la discrimination par les prix, la fixation de prix différenciés peut atténuer la mauvaise affectation des ressources dans ces conditions.

Il peut y avoir discrimination par les prix lorsque : 1) l'élasticité de la demande varie d'un marché à l'autre; 2) les entreprises qui pratiquent la discrimination par les prix contrôlent suffisamment les mouvements du produit pour limiter l'approvisionnement de ce produit sur certains marchés; et 3) il existe des barrières pour les entreprises qui achètent sur un marché en vue de revendre sur un autre marché [Scherer et Ross, 1990]. Le premier cas peut être observé sur le marché mondial des produits agricoles. Les niveaux de revenu dans divers pays varient largement selon le degré de développement de ces pays. De même, les différences de goûts pour de nombreux aliments et l'existence de contingents et de droits de douane dans de nombreux pays feront que l'élasticité de la demande sera différente dans ces pays. En outre, les résultats de sondages récents menés auprès des importateurs de grain par Mercier [1993] et Stephens et Rowan [1996] révèlent que la qualité du grain est un critère important dans les décisions d'achat. La qualité intrinsèque, la qualité uniforme et le prix sont les trois facteurs qui comptent le plus aux yeux des acheteurs de grain.

Le degré de réalisation de la deuxième condition dépend de la nature du produit offert, du type de stratégie choisi par les sociétés commerciales et des limites de capacité de ces sociétés. Si le produit offert est parfaitement homogène et que les sociétés commerciales ne souffrent pas de limites de capacité, ces entreprises se livreront vraisemblablement une concurrence par les prix ou s'engageront dans des opérations d'arbitrage, de sorte qu'il ne pourra pas y avoir de discrimination par les prix. En termes simples, si les entreprises se livrent essentiellement une concurrence par les prix (c'est-à-dire si elles s'engagent dans un processus de concurrence de type Bertrand), chaque entreprise trouvera toujours rentable de vendre moins cher que les autres, de sorte que le prix sera ramené au coût marginal.

Si, par contre, le produit offert n'est pas homogène ou s'il existe des limites de capacité, la situation n'est plus la même. En effet, si toutes les sociétés commerciales sont limitées dans l'approvisionnement qu'elles peuvent fournir à un marché - en particulier aux marchés haut de gamme - durant une période donnée, elles pourront fixer des prix supérieurs au coût marginal, même si elles se livrent une concurrence par les prix. Ces limites de capacité peuvent s'appliquer, par exemple, à la transformation, à l'entreposage ou au transport. Le modèle de Cournot est le cadre théorique classique utilisé pour l'étude des limites de capacité. Comme le montrent Kreps et Scheinkman [1983], l'introduction des limites de capacité ou d'autres formes d'engagements quantitatifs préalables amène une solution de type Cournot.

En outre, si le produit offert par une société commerciale donnée est perçu différemment de celui offert par une autre société (à cause, par exemple, du genre de service offert), chaque entreprise pourrait jouir d'un certain pouvoir de marché même s'il n'y a pas de limites de capacité[42]. Par ailleurs, les entreprises pourraient être en mesure de fixer des prix supérieurs au coût marginal si les produits qu'elles offrent sont des produits de marque ou si un changement de fournisseur implique des coûts pour le consommateur [Klemperer, 1996].

La différenciation des produits revêtira probablement une certaine importance dans l'exportation des produits agricoles qui sont offerts avec des extra à la clientèle. En réalité, on doit considérer les sociétés commerciales non seulement comme des fournisseurs de produits tangibles, mais comme des fournisseurs de services qui découlent de leurs avoirs incorporels. Les différences, réelles ou perçues, entre les services offerts par les diverses sociétés commerciales permettront à chaque entreprise de fixer pour son produit, dans une certaine mesure, un prix supérieur au coût marginal. En effet, comme le coût marginal de la prestation de ces services est vraisemblablement très bas alors que les coûts fixes correspondants sont élevés, les sociétés commerciales doivent pratiquer des prix supérieurs au coût marginal pour survivre.

Les facteurs qui empêchent les entreprises acheteuses présentes sur un marché de revendre des produits sur un autre marché sont en bonne partie les mêmes que ceux qui déterminent le degré de contrôle que peuvent exercer les commerçants sur la production. En particulier, la question de l'hétérogénéité du produit est importante là aussi. Si les commerçants offrent un produit avec tout un ensemble de services connexes, il est beaucoup plus difficile pour une

42. Salop [1979] définit un cadre théorique qui sert de base à presque tous les modèles de différenciation des produits. Bien que ce cadre ait été élaboré spécialement pour la concurrence monopolistique, il s'applique fondamentalement à tous les modèles d'oligopole avec produits différenciés. Il est aussi utilisé par Greenhut *et al.*

entreprise présente sur ce marché de revendre ce produit sur un autre marché. Par surcroît, une différence entre les spécifications du produit offert et celles auxquelles l'acheteur est habitué peut être un obstacle suffisant à la revente du produit.

D'autres facteurs ont aussi leur importance. Par exemple, si les opérations commerciales restent confidentielles, les occasions de revente peuvent passer inaperçues. Mais plus important encore, il ne peut y avoir des opérations d'arbitrage en masse que si les acheteurs sont effectivement des sociétés de commerce extérieur. Or, comme nous l'avons vu plus haut, les avoir incorporels constituent une barrière à l'entrée des nouvelles entreprises qui veulent faire du commerce international.

L'existence de conditions nécessaires à la pratique d'une discrimination par les prix dans le commerce de nombreux produits agricoles ne signifie pas pour autant que cette pratique commerciale existe. Comme on pouvait s'y attendre, il est difficile d'obtenir de l'information sur la discrimination par les prix.

3. Analyse des ECE d'exportation : structures industrielles dans le secteur du commerce international

La présence dominante des grandes sociétés multinationales dans le secteur du commerce international des produits agricoles permet de croire que le retrait des ECE du secteur favorisera la naissance d'un marché oligopolistique dominé par les EM. La présente section a pour objet d'exposer quelques-unes des structures industrielles probables.

Avant d'examiner la structure industrielle du secteur du commerce international, nous devons jeter un coup d'œil à la nature du modèle théorique et du modèle de simulation qui seront construits dans la section suivante. Lorsqu'on examine l'incidence d'une ECE d'exportation, on doit prendre en compte au moins trois grandes entités nationales. La première est le pays où l'ECE exerce ses activités, la deuxième est composée de ses concurrents, c'est-à-dire des pays qui font concurrence au pays d'origine de l'ECE sur les marchés d'exportation, et la troisième entité se compose des pays qui importent le produit offert par l'ECE. Conformément à cette typologie, nous élaborons un modèle à trois régions : pays d'origine, pays étranger et reste du monde (RDM). Ainsi le pays d'origine correspond au pays où l'on remplace l'ECE, le pays « étranger » est le concurrent du premier pour l'exportation et le RDM représente les pays importateurs.

Chacun de ces groupes se divise en sous-groupes. Le pays d'origine et le pays étranger comprennent chacun trois sous-groupes : les producteurs agricoles, les commerçants de produits agricoles (ceux actifs sur le marché international et ceux actifs uniquement sur le marché intérieur), et les transformateurs qui achètent les produits agricoles. Le RDM ne compte que deux sous-groupes : les commerçants et les transformateurs.

Les commerçants achètent les produits agricoles aux producteurs et les revendent aux transformateurs. Certains commerçants mènent des opérations uniquement dans le pays d'origine ou dans le pays étranger, tandis que d'autres sont actifs sur le marché international, achetant des produits agricoles des producteurs dans le pays d'origine et le pays étranger et les revendant au RDM. Les commerçants du premier groupe sont appelés commerçants locaux tandis que ceux du second groupe sont désignés sous le nom d'entreprises multinationales (EM).

3.1 Analyse comparative de structures d'organisation

Afin d'analyser l'incidence des ECE sur les prix des produits dans les divers marchés et la quantité des produits fabriqués et échangés, nous définissons comme suit le modèle théorique et le modèle de simulation. Nous supposons que seuls des commerçants privés exercent leur activité dans le pays étranger. Pour ce qui a trait au pays d'origine, nous considérons deux scénarios que nous comparons ensuite. Dans le premier scénario, on suppose que la société commerciale qui exerce son activité dans le pays d'origine est une ECE. Dans le second scénario, l'ECE est remplacée par des commerçants privés. On suppose en outre que les EM font le commerce d'exportation et d'importation, tandis que le commerce intérieur est assumé par des EM et des entreprises nationales.

À l'intérieur de ce modèle largement défini, un grand nombre de structures d'organisation sont possibles. Pour simplifier l'analyse, nous supposons la structure du secteur de la production agricole et celle du secteur de la transformation sont définies à l'avance. Nous supposons en outre que le secteur de la production agricole est concurrentiel et qu'il compte, dans le pays d'origine comme dans le pays étranger, un grand nombre de producteurs tributaires des cours du marché mondial. Le comportement du secteur de la production agricole est représenté par une courbe d'offre qui indique la quantité du produit agricole offerte compte tenu du prix fixé par les commerçants.

Bien que l'intégration verticale soit un facteur important dans le cas de nombreux produits agricoles, nous n'en tenons pas compte ici de manière à simplifier le modèle. Le comportement du secteur de la transformation dans le pays d'origine, le pays étranger et les pays du RDM est représenté par une courbe de demande pour chacune de ces entités. On suppose que ces courbes de demande correspondent soit à celles d'un secteur parfaitement concurrentiel, soit à celles d'un secteur oligopolistique. Dans ce dernier cas, les courbes de demande indiquent la quantité que les transformateurs semblent disposés à acheter au prix fixé par les commerçants. Ces courbes de demande perçues apparaissent lorsque les commerçants agissent les premiers et fixent un prix que les transformateurs acceptent comme tel dans leurs décisions d'achat (voir Waterson [1980, 1982] et Abiru [1988] pour des exemples de ce modèle). Bien que la courbe de demande des transformateurs ne corresponde pas parfaitement à celle d'un secteur concurrentiel ni à celle d'un secteur oligopolistique, nous continuerons de supposer qu'il existe des courbes de demande pour le produit offert par les commerçants, afin de pouvoir nous pencher sur le secteur du commerce international.

3.2 Structure du secteur du commerce international

La structure du secteur du commerce international présente un certain nombre de variantes. Les sociétés de commerce extérieur agissent à la fois comme acheteur et comme vendeur : elles achètent au secteur de la production agricole et vendent au secteur de la transformation. D'un point de vue théorique, le marché d'acheteurs peut avoir une structure différente de celle du marché de vendeurs. Par exemple, les commerçants peuvent être preneurs de prix lorsqu'ils s'approvisionnent auprès des producteurs agricoles, mais ils peuvent jouir d'un pouvoir de marché lorsqu'ils revendent les produits aux transformateurs dans le RDM, ou encore ils peuvent acheter des produits agricoles dans un marché oligopolistique et les revendre dans un marché du RDM relativement concurrentiel.

Le tableau 1 représente quelques-unes des diverses structures que peut avoir le secteur du commerce international dans le modèle utilisé ici. Comme le montre ce tableau, la structure de marché concurrentiel (structure 1) n'est qu'une des nombreuses structures pouvant régir

le commerce des produits agricoles. Les autres structures possibles sont les suivantes : 1) marché concurrentiel dans le pays d'origine et le pays étranger, mais marché oligopolistique dans le RDM (structure 2); 2) marché concurrentiel dans le pays d'origine ou le pays étranger, et marché concurrentiel ou oligopolistique dans le RDM (structures 3 à 6); 3) marché oligopolistique dans le pays d'origine et le pays étranger, et marché concurrentiel dans le RDM (structure 7); 4) marché oligopolistique dans le pays d'origine, le pays étranger et le RDM (structure 8).

Tableau 1 : Structures de marché possibles - secteur privé

Structure de marché	Pays d'origine		Pays étranger		RDM
	Achat	Vente	Achat	Vente	Vente
Structure 1	C	C	C	C	C
Structure 2	C	C	C	C	O
Structure 3	C	C	O	O	C
Structure 4	C	C	O	O	O
Structure 5	O	O	C	C	C
Structure 6	O	O	C	C	O
Structure 7	O	O	O	O	C
Structure 8	O	O	O	O	O

Code: C - concurrence; O - Oligopole.

Les structures 2 à 6 peuvent exister lorsque seul un petit nombre de sociétés commerciales parmi celles qui sont actives dans le pays d'origine et le pays étranger sont suffisamment grosses et ont suffisamment d'expertise pour exercer des activités sur les marchés internationaux. Ces structures sont aussi possibles lorsque des oligopoleurs nationaux ou étrangers se livrent une concurrence acharnée dans leur pays respectif mais non dans le RDM. La structure 7 apparaît lorsque les oligopoleurs nationaux et étrangers se livrent une concurrence féroce dans le RDM, alors qu'ils sont à l'abri de la concurrence dans leurs pays respectifs.

Les structures de marché exposées dans le tableau 1 sont beaucoup plus riches que peut le laisser supposer l'analyse ci-dessus. Par exemple, il se peut que les sociétés commerciales qui exercent des activités dans le pays d'origine ne soient pas celles qui sont actives dans le pays étranger, ou bien qu'elles soient les mêmes totalement ou en partie, ce qui est généralement le cas lorsqu'une ou plusieurs des sociétés commerciales sont des EM.

Il ne suffit pas de déterminer si les entreprises se trouvent dans un marché concurrentiel ou oligopolistique; il faut aussi préciser le type de comportement oligopolistique qu'elles adopteront : concurrence par les prix avec produits homogènes [Bertrand], concurrence par les prix avec coût de transfert pour les consommateurs [Klemperer], concurrence par les prix avec produits différenciés et concurrence par les quantités avec produits homogènes [Cournot]. On peut aussi modéliser le comportement de type Stackelberg si l'une des entreprises a une influence déterminante sur les prix ou les quantités.

Pour analyser l'incidence d'une ECE sur le commerce international, il faut préciser quelle sera la structure de marché existante avant que l'ECE soit remplacée par des négociants privés dans le pays d'origine et quelle sera la structure après cette substitution ("structure désignée"). Le tableau 2 donne les structures de marché qui peuvent exister lorsqu'une ECE est présente dans le pays d'origine et que des négociants privés sont actifs dans le pays étranger. L'analyse de l'incidence économique d'une ECE implique que l'on compare les prix, les quantités et le surplus économique associés à la structure de marché désignée du tableau 2 avec les prix, les quantités et le surplus économique associés à la structure de marché désignée du tableau 1. La structure de marché désignée est définie comme la structure de marché qui se rapproche le plus de celle existant dans un secteur particulier lorsqu'une ECE y est active (tableau 2) et de celle qui doit apparaître après l'élimination de l'ECE (tableau 1). Notons que la structure A (tableau 2) ne sera pas obligatoirement remplacée par la structure 1 (tableau 1); de même pour les autres.

Tableau 2 : Structures de marché possibles - secteur privé et ECE

Structure de marché	Pays d'origine		Pays étranger		RDM
	Achat	Vente	Achat	Vente	Vente
Structure A	S	S	C	C	C
Structure B	S	S	C	C	O
Structure C	S	S	O	O	C
Structure D	S	S	O	O	O
Structure E	S	S	C	C	C
Structure F	S	S	C	C	O
Structure G	S	S	O	O	C
Structure H	S	S	O	O	O

Code : C - concurrence; O - Oligopole; S - ECE

Autre facteur de complication : l'ECE peut poursuivre d'autres objectifs que la maximisation du profit. Par exemple, on peut vouloir constituer une ECE pour accroître au maximum les recettes d'exportation ou les revenus des producteurs du pays d'origine, ou encore pour réduire les fluctuations de prix supportées par les consommateurs ou les producteurs du pays d'origine. Bien que les objectifs pouvant mener à la création d'une ECE soient très nombreux, nous en retiendrons un ici pour les besoins de notre analyse, à savoir la maximisation de la condition économique des producteurs grâce au transfert de richesse par les comptes de mise en commun (voir l'analyse ci-dessous).

3.3 Analyse des ECE d'exportation : structure du modèle théorique et du modèle de simulation

Dans la prochaine section, nous allons élaborer un modèle théorique et une simulation numérique pour analyser l'incidence d'une ECE donnée sur le commerce des produits agricoles. Le modèle théorique définit le cadre qui servira à étudier les oligopoleurs et l'incidence de l'ECE et à exposer les conclusions de l'analyse. De son côté, le modèle de simulation produit des résultats que l'on ne pourrait obtenir avec un modèle théorique.

Comme nous l'avons déjà vu, la plupart des auteurs s'accordent pour dire que le commerce d'exportation du grain se fait dans un cadre oligopolistique faisant intervenir les EM. Toutefois, pour leur approvisionnement auprès des exploitations agricoles, les multinationales font face à la concurrence des entreprises uniquement actives sur le marché local, c'est-à-dire qui s'approvisionnent chez les producteurs locaux et revendent leurs produits aux transformateurs locaux. Ces entreprises livrent parfois une forte concurrence aux EM, mais dans d'autres cas la concurrence se transforme sous l'effet de facteurs géographiques et du regroupement de plus en plus fréquent d'entreprises locales. Parfois ces regroupements résultent de l'achat de sociétés locales par des EM ou d'une prise de participation des EM dans ces sociétés.

Pour rendre compte de cette structure, le scénario de référence du modèle de simulation suppose la coexistence des EM et des entreprises locales au niveau de l'approvisionnement chez le producteur agricole. À leur tour, les sociétés locales et les EM approvisionnent les transformateurs du pays d'origine. Toutefois, seules les EM exportent dans le RDM, grâce aux avantages que leur procurent leurs avoirs incorporels en termes de coûts. Comme il est difficile d'intégrer cette structure particulière dans un modèle théorique, nous allons définir pour les besoins de la cause deux structures qui s'en rapprochent de part et d'autre. Dans le premier cas, nous supposons une concurrence pure dans l'achat des produits chez les producteurs agricoles et la vente des produits aux transformateurs; toutefois, ce sont des EM qui font l'exportation des produits depuis le pays d'origine et le pays étranger dans un contexte d'oligopole. Dans le second cas, nous supposons que les EM sont les seuls acheteurs de produits agricoles en amont et les seuls vendeurs sur le marché international. Les EM ont donc, en l'occurrence, un pouvoir d'oligopsone dans l'achat des produits chez les producteurs et un pouvoir d'oligopole dans la vente des produits aux transformateurs tant sur le marché intérieur que dans le RDM. Les deux structures sont exposées en détail ci-dessous.

Pour les deux structures de marché qui serviront dans l'analyse, nous posons l'hypothèse que toutes les entreprises adoptent un comportement de type Cournot. Nous avons opté pour ce type de comportement parce qu'il suppose un modèle relativement simple qui embrasse un grand nombre de structures de marché allant de la concurrence pure au monopole. Le modèle de Cournot sert ordinairement de modèle de base dans la plupart des exemples d'organisation industrielle où l'on suppose l'existence d'un marché oligopolistique. En outre, on peut reproduire les résultats du modèle de Cournot à l'aide d'un jeu de Bertrand à deux degrés où les entreprises doivent décider formellement de leur capacité avant de fixer leurs prix [Kreps et Sheinkman (1983); voir aussi l'analyse figurant à la section I.4]. Nous avons exclu le jeu de Bertrand à un degré parce qu'il implique que les EM fixent leurs prix en fonction du coût marginal. Or une telle pratique n'est pas compatible avec la structure de coûts du secteur du commerce international (si les coûts fixes sont substantiels, la fixation des prix en fonction du coût marginal entraînera des pertes d'exploitation).

Nous comparons le scénario de référence, qui met en scène uniquement des commerçants privés, à un scénario où l'ECE exerce des activités dans le pays d'origine alors que les commerçants privés continuent d'exercer leur activité dans le pays étranger. Comme dans le scénario de référence, les EM font face à la concurrence des entreprises locales dans le pays étranger pour l'achat des produits agricoles chez les producteurs, mais elles sont seules à exporter dans le RDM. Bien que les objectifs pouvant mener à la création d'une ECE soient très nombreux, nous en retiendrons un pour les besoins de notre analyse, à savoir la

maximisation de la condition économique des producteurs au moyen du transfert de richesse par les comptes de mise en commun. La mise en commun des revenus est une pratique propre à deux des principales ECE actives dans le secteur mondial du blé : la Commission canadienne du blé et l'Australian Wheat Board. La mise en commun des revenus existe aussi pour d'autres produits agricoles comme le lait.

4. Analyse de ECE d'exportation : un modèle des échanges mondiaux avec secteur du commerce international

4.1 Modèle des èchanges mondiaux avec marché concurrentiel

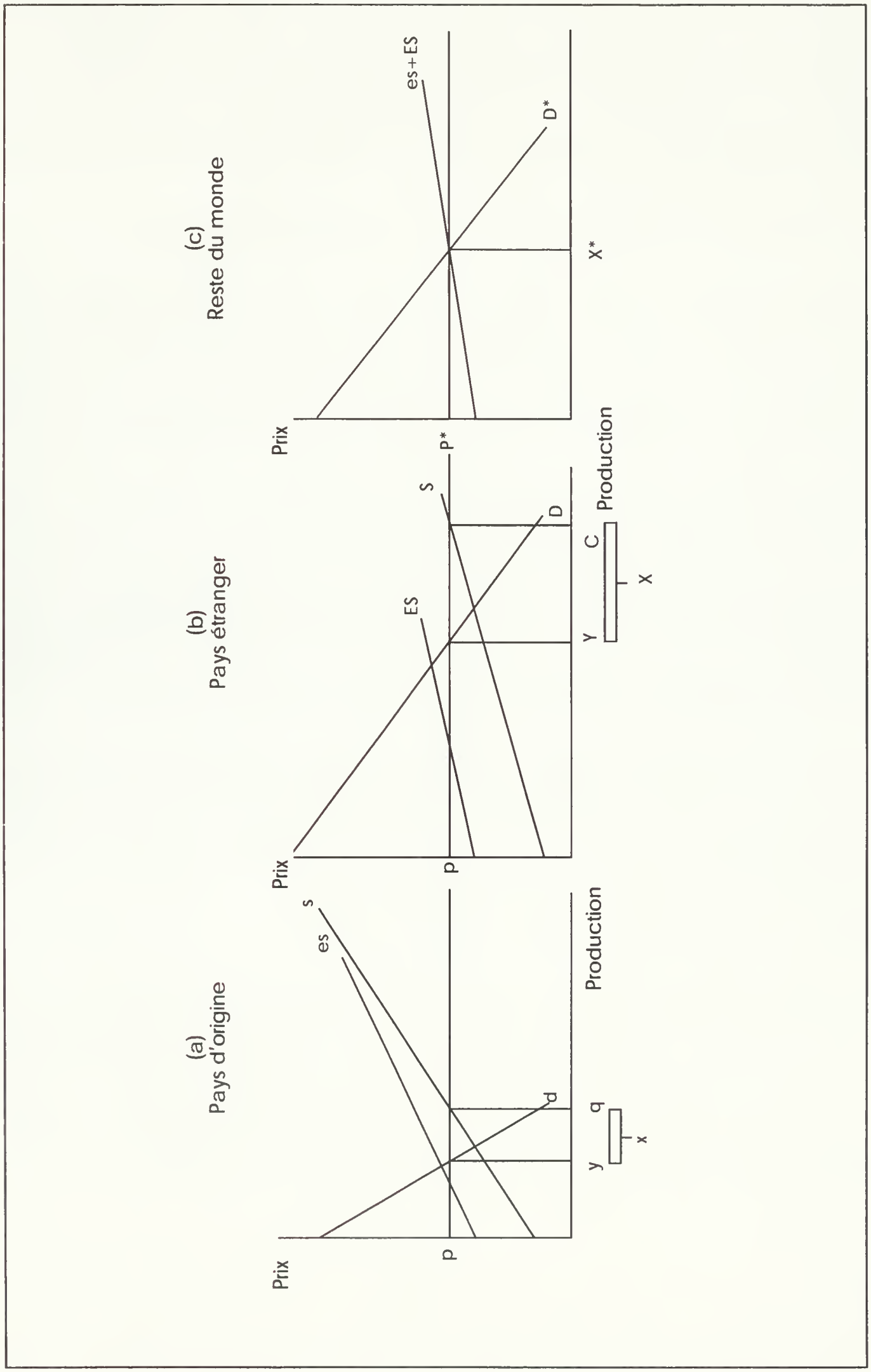
Pour analyser l'effet de l'introduction d'oligopoleurs dans un modèle des échanges mondiaux, nous allons étudier tout d'abord la figure 1, qui illustre la situation de concurrence pure dans le secteur du commerce international. Nous commençons par examiner cette structure de marché parce qu'elle servira de point de comparaison dans les analyses ultérieures.

Le diagramme (a) de la figure 1 montre la courbe d'offre (s) et la courbe de demande (d) du produit à l'étude dans le pays d'origine, tandis que le diagramme (b) montre la courbe d'offre (S) et la courbe de demande (D) du produit dans le pays étranger. Le diagramme (c) montre la courbe de demande (D*) du produit dans le RDM. On suppose l'absence de production intérieure dans le RDM. Les courbes es et ES sont les courbes d'offre excédentaire du pays d'origine et du pays étranger respectivement. Nous expliquons ci-dessous comment ces courbes ont été construites.

Dans l'analyse qui suit, nous supposons explicitement que les coûts marginaux associés à la fonction commerce en tant que telle sont nuls, tout comme les coûts liés au transport du produit entre le pays d'origine ou le pays étranger et le RDM. Pour faciliter la présentation, nous allons utiliser la notation suivante : 1) lettres minuscules pour ce qui a trait au pays d'origine; 2) lettres majuscules pour ce qui a trait au pays étranger; et 3) lettres majuscules avec astérisque pour ce qui a trait au RDM.

En régime de concurrence pure, le pays d'origine et le pays étranger sont tous deux exportateurs. La mise en équation de la somme des courbes d'offre excédentaire du pays d'origine et du pays étranger avec la courbe de demande du RDM détermine les prix mondiaux et le volume des échanges. Les courbes d'offre excédentaire du pays d'origine et du pays étranger sont désignées respectivement par es et ES. On obtient ces courbes en calculant les différences de quantité (axe horizontal) entre les courbes d'offre et de demande de chacun des pays; par exemple, dans le diagramme (a), on a construit la courbe es en calculant les différences de quantité entre les courbes s et d. La courbe d'offre excédentaire indique la quantité de produit que les négociants actifs dans chaque pays sont prêts à offrir sur le marché mondial à n'importe quel prix donné.

Figure 1 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays



Le diagramme (c) montre le résultat graphique de la sommation (en axe horizontal) des courbes es et ES. En mettant à égalité cette nouvelle courbe et la courbe de demande du RDM, D*, on obtient le prix et la quantité d'équilibre. Le prix mondial du produit est donc représenté par p = P = P*. La production totale du pays d'origine est q. De ce total, une quantité y est consommée sur le marché intérieur, et la différence, x, est exportée dans le RDM. La production totale du pays étranger est Q; de ce total, une quantité Y est consommée sur le marché intérieur, et la différence, X, est exportée dans le RDM. Donc, les importations totales du RDM sont égales à X* (X* = x + X).

4.2 Modèle des échanges mondiaux avec marché oligopolistique

Comme nous l'avons souligné plus haut, on peut le mieux décrire la structure industrielle du secteur du commerce international dans les termes suivants : les sociétés nationales aussi bien que les EM vendent leurs produits aux transformateurs dans le pays d'origine, alors que seules les EM exportent dans le RDM, grâce probablement aux avantages qu'elles tirent de leurs avoirs incorporels sur le plan des coûts. Bien que cette structure soit modélisable dans l'analyse de simulation, elle convient moins bien au modèle théorique. Nous pouvons toutefois examiner deux autres structures qui s'en rapprochent de part et d'autre.

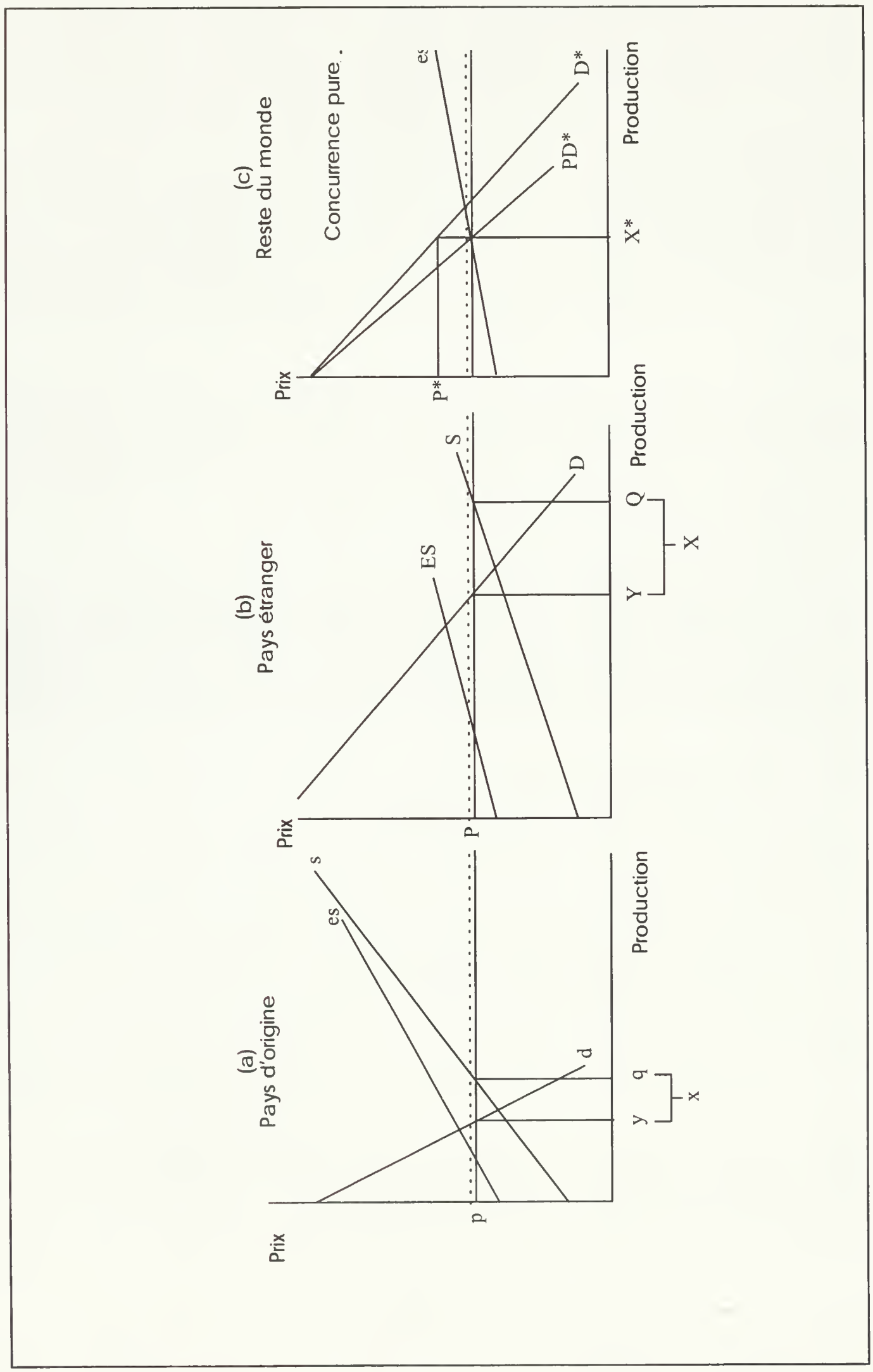
Les deux structures étudiées graphiquement sont inspirées des modèles 2 et 8 du tableau 1. La première structure examinée ci-dessous est caractérisée par une concurrence pure dans l'achat de produits au secteur agricole du pays d'origine et du pays étranger et dans la vente de ces produits aux transformateurs de ces mêmes pays. Cependant l'exportation des produits repose entre les mains d'oligopoleurs tant pour le pays d'origine que pour le pays étranger. On suppose au départ que ces oligopoleurs sont des EM, c'est-à-dire qu'ils exercent des activités commerciales dans le pays d'origine comme dans le pays étranger. La figure 2 montre comment sont déterminés les prix et les quantités dans ce contexte.

La deuxième structure que nous examinons ci-dessous suppose que les EM sont seules à exercer des activités commerciales sur le marché intérieur de chaque pays et sur les marchés d'exportation. Ces entreprises sont donc censées avoir un pouvoir d'oligopsone dans l'achat de produits au secteur agricole et un pouvoir d'oligopole dans la vente des produits aux transformateurs tant sur le marché intérieur que dans le RDM. La figure 3 montre comment sont déterminés les prix et les quantités dans ce contexte.

4.2.1 Concurrence parfaite sur le marché interieur

La figure 2 montre comment sont déterminés les prix et les quantités lorsqu'il existe une concurrence pure sur le marché intérieur et que le marché d'exportation est un oligopole. Comme l'achat et la vente de produits dans le pays d'origine et le pays étranger répondent aux règles d'un marché concurrentiel, les courbes d'offre excédentaire de chaque pays indiquent les quantités qui peuvent être exportées dans le RDM à n'importe quel prix donné (voir figure 2, diagrammes (a) et (b)). La sommation (horizontale) des courbes d'offre excédentaire (voir diagramme (c)) donne la quantité totale de produits qui peut être exportée dans le RDM à un prix donné.

Figure 2 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation seulement



Comme les sociétés commerciales sont ici des oligopoleurs, chaque société choisira d'exporter la quantité de produits qui lui permet de maximiser ses profits. Au niveau du secteur d'activités, on peut résumer le comportement des sociétés commerciales à l'aide de la courbe PD* (diagramme (c) de la figure 2). Cette courbe est la courbe de demande perçue pour les oligopoleurs. Intuitivement, elle représente le barème de prix auxquels les commerçants sont disposés à acheter une quantité donnée de produits agricoles en vue de revendre ces produits aux transformateurs dans le RDM. La position de PD* illustre le pouvoir d'oligopole des commerçants. Si ces derniers exerçaient plutôt un pouvoir de monopole, PD* serait la courbe de revenu marginal (qui n'est pas représentée ici). Par contre, si les commerçants exerçaient entre eux une concurrence pure, la courbe de demande D* représenterait PD*. Lorsque les sociétés commerciales détiennent un pouvoir de marché qui se situe entre le monopole et la concurrence pure, la courbe PD* se trouve entre D* et la courbe de revenu marginal du monopoleur. L'annexe I montre comment on obtient la courbe PD*.

En mettant à égalité la courbe obtenue par sommation horizontale des courbes d'offre excédentaire et la courbe de demande perçue PD*, on obtient le volume d'importations d'équilibre du RDM, X*. Le prix à l'importation est P*. Les sociétés commerciales achètent le produit dans le pays d'origine et le pays étranger au prix w = W. Le prix payé par les transformateurs nationaux et étrangers est désigné par p et P respectivement, et p = P = w = W.

Comparativement au régime de concurrence pure (voir la ligne pointillée de la figure 2), la présence d'oligopoleurs sur les marchés d'exportation a pour effet d'accroître les prix dans le RDM, de réduire les exportations du pays d'origine et du pays étranger, et d'abaisser le prix à la production agricole et le prix à la transformation dans les deux pays. Cette baisse des prix amène une hausse de la consommation et une chute de la production dans les deux pays exportateurs.

4.2.2 EM sur le marché intérieur

La figure 3 montre comment sont déterminés les prix et les quantités lorsque les EM occupent seules en tant qu'oligopoleurs le marché intérieur et les marchés d'exportation. Contrairement à ce que nous avons observé à la figure 1, la différence de quantité (axe horizontal) entre la courbe d'offre (s) et la courbe de demande (d) ne correspond pas à la quantité de produits que les EM sont prêtes à exporter. Pour connaître cette quantité, on doit construire la courbe d'offre excédentaire perçue (pes). On construit cette courbe en calculant les différences de quantité entre la courbe de demande perçue (pd) et la courbe d'offre perçue (ps) du pays d'origine. Intuitivement, la courbe pd représente le barème de prix auxquels les commerçants sont disposés à acheter une quantité donnée de produits agricoles en vue de revendre ces produits aux transformateurs. La courbe ps, elle, représente le barème de prix auxquels les commerçants sont prêts à vendre une quantité donnée des produits qu'ils ont achetés au secteur agricole. L'annexe I montre comment on obtient les courbes pd et ps. De même, la courbe d'offre excédentaire perçue du pays étranger (PES) indique la quantité de produits que les négociants de ce pays sont prêts à exporter dans le RDM (pour trouver une construction semblable, voir Horst [1971]).

La courbe de demande perçue est une courbe de demande du marché dont l'extrémité inférieure est abaissée par rapport à la normale, et le degré de déformation vers le bas dépend de l'importance du pouvoir d'oligopole détenu par les EM. Si les sociétés commerciales jouissaient d'un monopole absolu, la courbe pd correspondrait à la courbe de revenu marginal, tandis que si ces sociétés évoluaient dans un contexte de concurrence, la courbe pd coïnciderait avec la courbe de demande d.

De la même manière, la courbe d'offre perçue est une courbe d'offre du marché dont l'extrémité supérieure est orientée vers la gauche par rapport à la normale, et le degré d'orientation dépend de l'importance du pouvoir d'oligopsone détenu par les EM. Si les sociétés commerciales jouissaient d'un pouvoir de monopsone absolu, la courbe ps correspondrait à la courbe de dépense marginale, tandis que si ces sociétés évoluaient dans un contexte de concurrence, la courbe ps coïnciderait avec la courbe d'offre s.

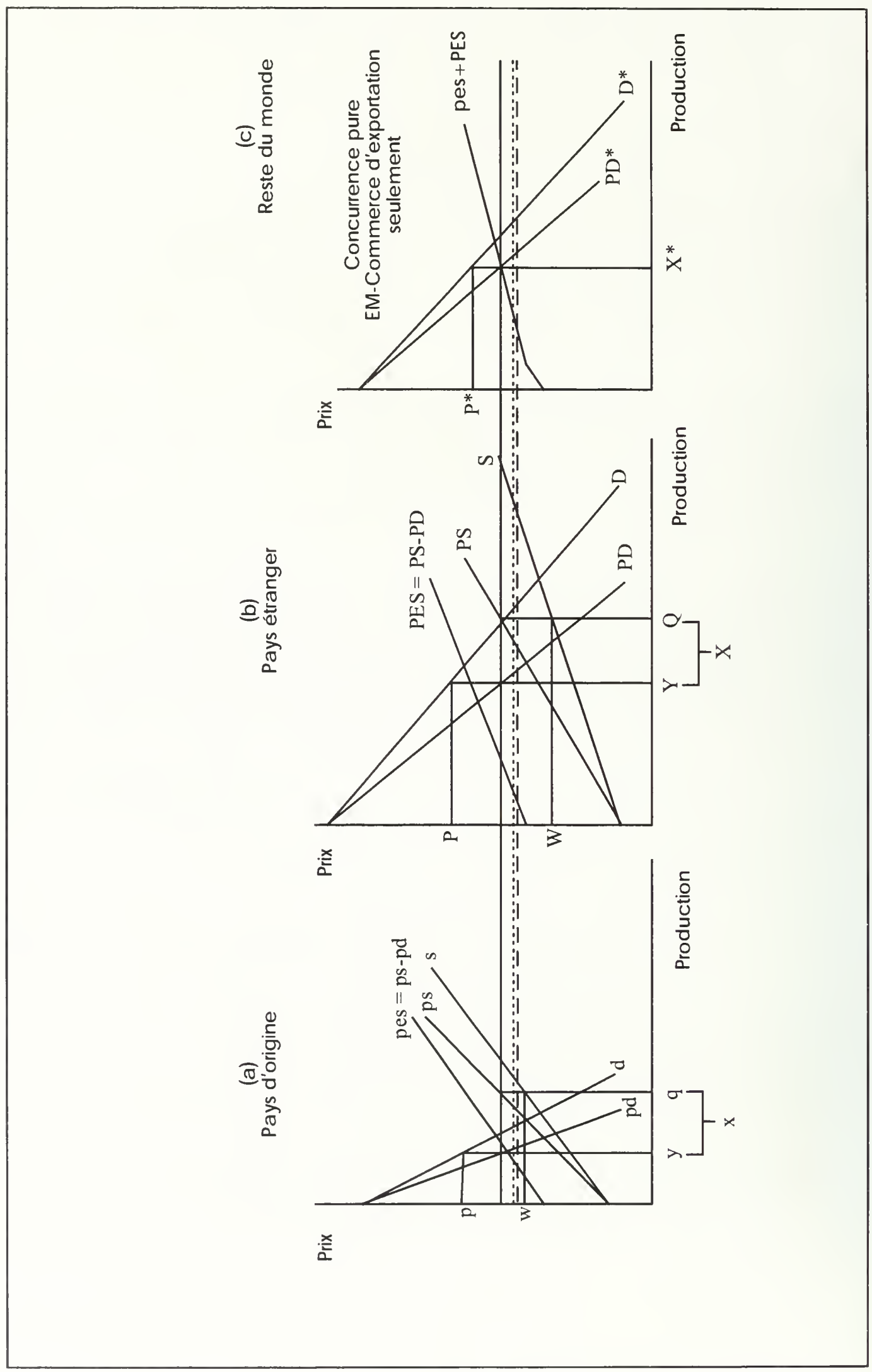
Le diagramme (c) de la figure 3 montre le résultat graphique de la sommation (horizontale) des courbes pes et PES. En mettant à égalité cette nouvelle courbe et la courbe de demande perçue du RDM, PD*, on obtient le volume d'importations d'équilibre du RDM, X*. Le prix payé pour ces importations est P*. Notons que la courbe de demande perçue se trouve au-dessous de la courbe de demande pour le RDM.

En présence d'oligopoleurs, le prix payé par les transformateurs dans le pays d'origine et le pays étranger n'est plus P*. En outre, le prix d'achat et le prix de vente du produit ne sont plus les mêmes dans les deux pays. On détermine le niveau de production agricole dans le pays d'origine en prolongeant jusque dans le diagramme (a) la droite horizontale qui passe par l'intersection de PD* et de pes + PES dans le diagramme (c) (le trait continu de la figure 3). L'intersection de cette droite et de la courbe ps dans le diagramme (a) détermine le niveau de production q. Le prix à la ferme est w, qui correspond à q sur la courbe d'offre s. On peut déterminer de la même manière la consommation y des transformateurs dans le pays d'origine. Le prix payé par les transformateurs est p. L'écart entre q et y, c'est-à-dire x, correspond aux exportations dans le RDM. Dans le pays étranger, la production totale est Q et la consommation intérieure Y. Le prix au producteur agricole est W, tandis que le prix au transformateur est P. Les exportations du pays étranger sont X = Q - Y. Les importations totales du RDM égalent X* (X* = x + X).

Comparativement au régime de concurrence pure (voir la ligne pointillée de la figure 3), la présence d'EM sur le marché intérieur et sur les marchés d'exportation a les effets suivants : a) hausse des prix dans le RDM; b) baisse des exportations dans le pays d'origine et le pays étranger; c) baisse des prix à la ferme dans les deux pays exportateurs; d) hausse du prix au transformateur dans les deux pays; et e) hausse du prix au transformateur dans le RDM. Ces changements de prix entraînent une baisse de la consommation et de la production dans les deux pays exportateurs et dans le RDM. On observe des effets semblables lorsque les EM ne sont présentes que sur les marchés d'exportation (voir la ligne de tirets à la figure 3).

Comparativement au régime de concurrence pure, la présence d'EM sur le marché intérieur et les marchés d'exportation a des effets évidents sur le plan du bien-être. Les transformateurs des trois régions et les producteurs agricoles du pays d'origine et du pays étranger sont moins bien lotis qu'avant, alors que c'est tout le contraire pour les sociétés commerciales.

Figure 3 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce intérieur et le commerce d'exportation



5. Modèle des échanges mondiaux avec ECE d'exportation et oligopoleurs

Pour étudier l'incidence d'une ECE sur le marché international, nous devons modéliser son comportement. Une ECE peut poursuivre de nombreux objectifs et elle peut influer sur les échanges extérieurs de diverses façons. C'est pourquoi on ne peut prétendre examiner le comportement de l'ensemble des ECE au moyen d'une seule analyse; on modélisera plutôt le comportement de chacune prise individuellement. L'analyse qui suit présente le cas d'une ECE qui a pour objectif d'accroître au maximum le bien-être économique des producteurs, notamment en transférant à ceux-ci le produit des ventes par l'intermédiaire d'un compte de mise en commun.

La plupart des programmes de mise en commun des prix se caractérisent par une forme quelconque de discrimination par les prix. Pour qu'il y ait discrimination par les prix, il doit y avoir au moins deux marchés distincts. Dans le modèle élaboré ci-dessous, les deux marchés sont celui que constituent les transformateurs dans le pays d'origine et celui que constituent les transformateurs dans le RDM. Nous pourrions inclure d'autres marchés du RDM dans notre modèle afin de l'enrichir, mais cela compliquerait inutilement l'analyse. En conséquence, on doit considérer ici la modélisation de la discrimination par les prix sur le marché intérieur non pas comme le reflet d'une ligne de conduite suivie par toutes les ECE, mais comme une illustration de l'effet du programme de mise en commun. Comme nous le soulignons ailleurs dans ce rapport, la politique d'établissement des prix des ECE pour le marché intérieur est souvent réglementée par le pays d'appartenance.

Deux scénarios seront analysés ici. Dans le premier, le pays d'origine est un petit pays, c.-à-d. que ses actions n'influent pas sur le prix mondial du produit considéré. Dans le second scénario, le pays d'origine est un grand pays.

5.1 Le case des petits pays

La figure 4 illustre le cas où le pays d'origine est un petit pays présent sur le marché mondial. Les exportations de ce pays sont si faibles que leur variation n'a pas d'effet sensible sur les prix mondiaux. Le cours mondial est donc déterminé uniquement par le volume des exportations du pays étranger. Si le marché mondial est parfaitement concurrentiel, le prix dans le RDM, P^*, est déterminé par l'égalisation de l'offre excédentaire dans le pays étranger (ES) à la demande dans le RDM (D^*). Ce prix mondial est aussi le prix à la ferme et le prix au transformateur dans le pays étranger et le pays d'origine. Donc, $P^* = P = W = p = w$. Étant donné ces prix, la demande des transformateurs dans le pays d'origine est y, la production est q et les exportations, x. Ces quantités doivent être considérées comme très faibles par rapport à celles observées dans le pays étranger. Dans celui-ci, la demande des transformateurs est Y, la production agricole, Q, et les exportations, X. Les importations totales du RDM sont $X^* = X$. Malgré que les exportations du pays d'origine soient x, il s'agit d'une quantité négligeable par rapport aux exportations du pays étranger.

Figure 4 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays

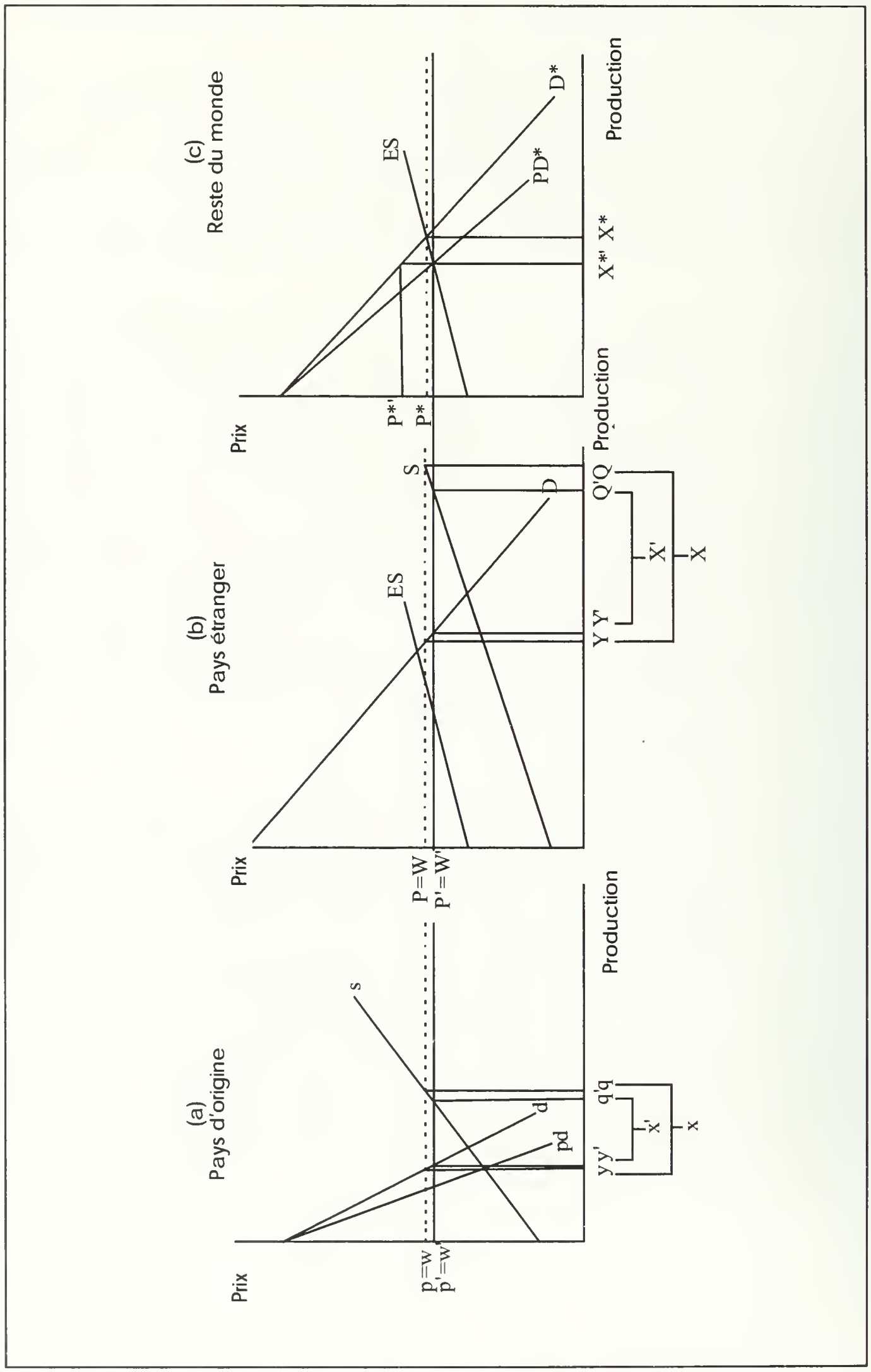
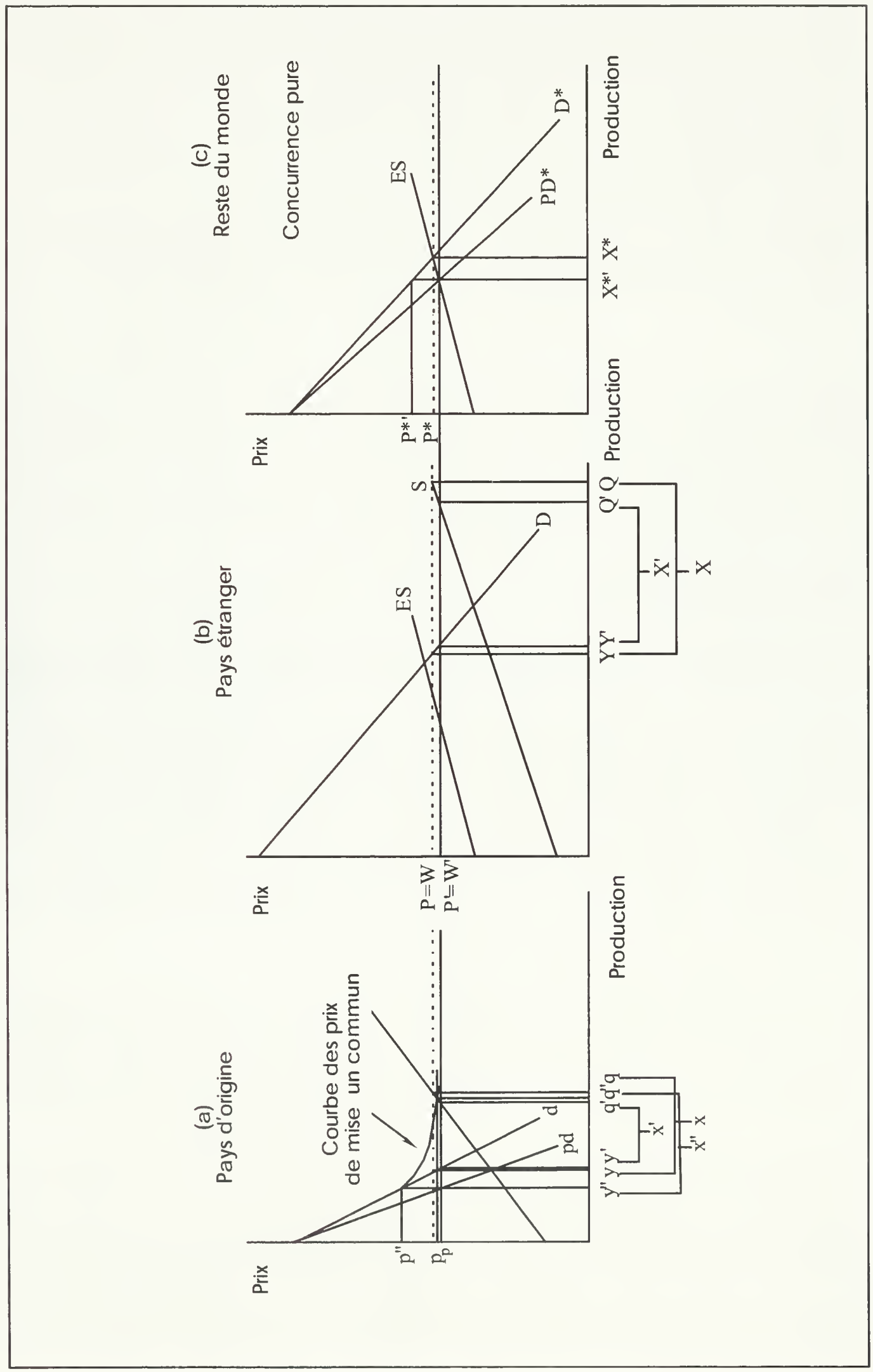


Figure 5 : Modèle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le commerce d'exportation : marché intérieur d'un petit pays avec ECE



Supposons maintenant que les sociétés commerciales présentes sur le marché mondial soient par définition des oligopoleurs, tandis que les entreprises présentes uniquement sur le marché intérieur du pays d'origine et du pays étranger évoluent dans un régime de concurrence pure. Les exportations dans le RDM sont déterminées par l'équilibrage de l'offre excédentaire dans le pays étranger (ES) et de la demande perçue dans le RDM (PD*) (voir figure 5). Les exportations du pays étranger sont donc X' = X*' et le prix dans le RDM est P*'. Le prix à la ferme et le prix au transformateur dans les deux pays tombent à p' = w' = P' = W'. Cette baisse des prix entraîne une réduction de la production dans le pays d'origine (de q à q'), une hausse des activités de transformation (de y à y') et une baisse des exportations (de x à x'). De même, la baisse de prix dans le pays étranger entraîne une diminution de la production dans ce pays (de Q à Q'), une hausse des activités de transformation (de Y à Y') et une baisse des exportations (de X à X').

Supposons maintenant qu'une ECE est instituée dans le pays d'origine. Deux conditions doivent être respectées lorsque l'ECE a pour objectif d'accroître au maximum le bien-être des producteurs en leur redistribuant le produit des ventes, déduction faite des frais de commercialisation, au moyen d'un programme de mise en commun. Premièrement, comme l'ECE cherche à "maximiser" le bien-être du producteur, elle égalise le revenu marginal sur le marché intérieur au revenu marginal dans le RDM. Deuxièmement, elle fait la moyenne des prix qui se forment sur le marché intérieur et sur les marchés étrangers (en utilisant comme poids le chiffre des ventes sur chacun de ces marchés) et le prix moyen ainsi obtenu doit égaler le prix-producteur pour lequel le secteur agricole accepte de produire la quantité offerte sur les deux marchés.

Le revenu marginal sur le marché intérieur est représenté par la courbe de demande perçue, pd. La position de cette courbe dépend du degré de concurrence que doit subir l'ECE sur le marché intérieur. En situation de concurrence pure, la courbe pd coïncide avec la courbe de demande, d. Si l'ECE doit concurrencer d'autres commerçants nationaux pour vendre son produit aux transformateurs nationaux, la courbe pd se situera entre la courbe de revenu marginal et la courbe de demande de l'industrie. Elle pourra aussi se situer entre la courbe de demande d et la courbe de revenu marginal si l'ECE est soumise à une réglementation quelconque. Les règles d'établissement des prix de Ramsey, comme celles élaborées dans Baumol et Bradford [1970], sont un exemple de ce type de contrainte imposée par réglementation. Enfin, si l'ECE est la seule société active à l'échelle nationale dans le pays d'origine et si son pouvoir de monopole n'est pas restreint par la réglementation, la courbe pd coïncide avec la courbe de revenu marginal.

Comme le pays d'origine est un petit pays, l'ECE n'aura pas les économies d'échelle nécessaires pour faire du commerce international pour son propre compte. Elle devra donc compter sur les services d'une ou de plusieurs EM pour faire du commerce d'exportation. Le prix auquel elle pourra vendre son produit à des EM est p' = P'. Donc, p' représente le revenu marginal de l'ECE pour la vente de son produit sur les marchés d'exportation.

En égalisant pd à p', on obtient un volume des ventes y'' sur le marché intérieur. Le prix payé par les transformateurs nationaux est p''. La droite "barème des prix de mise en commun" indique le prix moyen qui revient au secteur agricole selon la production totale, q. On remarque que le prix diminue à mesure que la production totale augmente, car la production qui est en excédent de y'' doit être vendue aux EM au prix p'. Le niveau de production d'équilibre dans le pays d'origine est représenté par q'' et il est déterminé par l'intersection de la courbe "barème des prix de mise en commun" et de la courbe d'offre du secteur agricole

(voir Alston et Gray pour un résultat semblable). Le prix de mise en commun payé au secteur agricole est pp. Le couple prix-production (pp, q'') forme un point d'équilibre, car pp est tel qu'il suscite précisément une production q'' et, inversement, q'' désigne la production qui, si elle est écoulée, permettra d'établir le prix moyen pp. Comme les quantités vendues sur le marché intérieur et dans le RDM sont établies de manière que le revenu marginal soit le même dans les deux marchés, la solution maximise en outre le revenu total généré par l'ECE.

Nous examinons les effets de la création d'une ECE en matière de bien-être dans la figure 6. Par rapport au régime de concurrence (prix p), les transformateurs gagnent pcdp' et les producteurs agricoles perdent pfhp' en l'absence d'une ECE. Le comportement non concurrentiel de l'EM entraîne, pour le pays d'origine, une perte sèche égale à la superficie cfhd. Lorsque l'ECE entre en scène, les transformateurs perdent p''acp et les producteurs agricoles perdent pfgpp par rapport au régime de concurrence. La perte pour le pays d'origine équivaut à la somme des deux superficies.

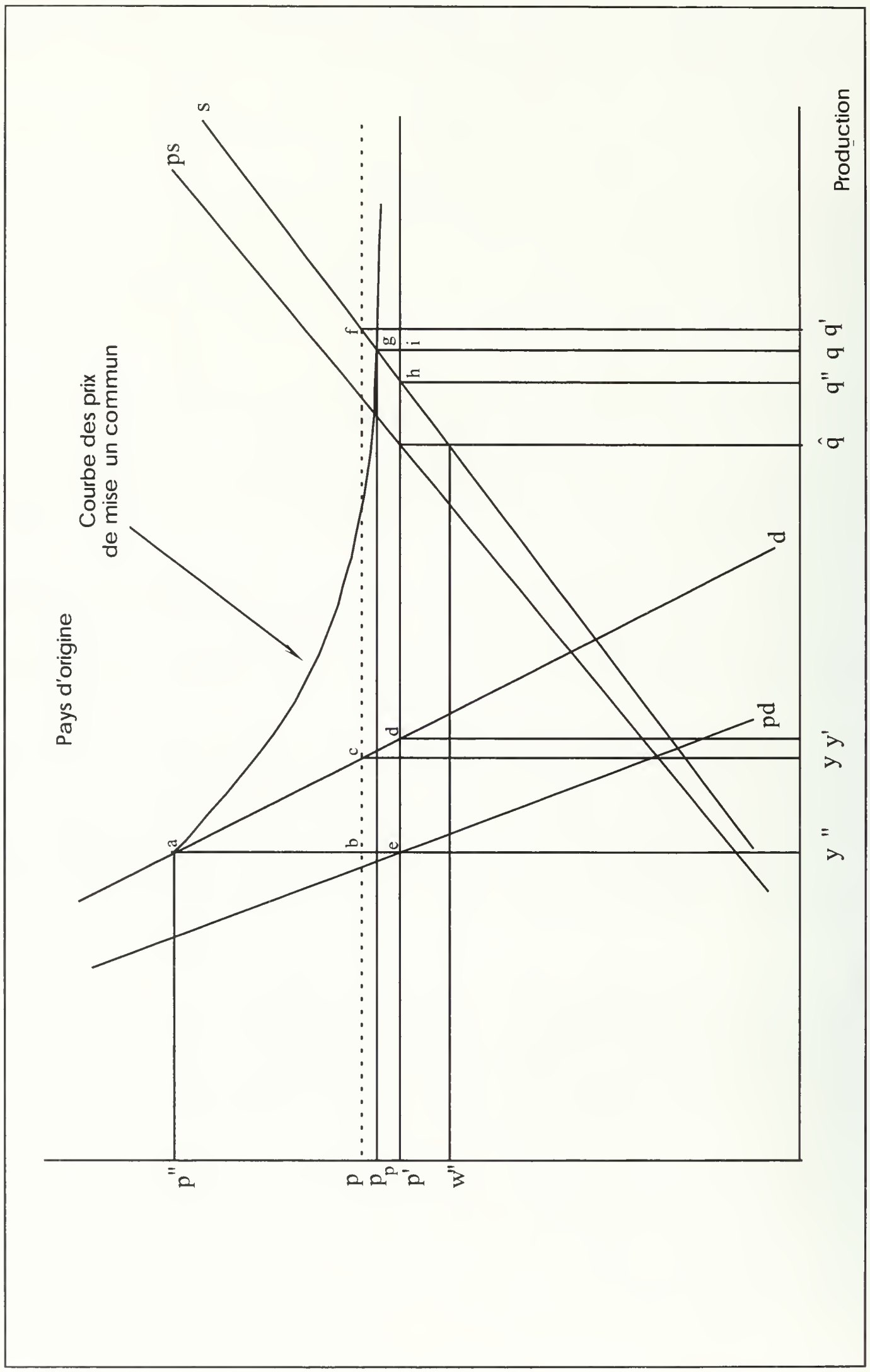
Lorsque le pays d'origine est un petit pays, la création d'une ECE se traduit toujours par une perte de bien-être. Comme la superficie p"acfgpp est supérieure à cfhd, la perte pour le pays d'origine est plus grande lorsqu'il existe une ECE, car celle-ci hausse le prix au transformateur dans ce pays. En outre, comme l'institution d'une ECE dans le pays d'origine n'a aucun effet sur le pays étranger ou le RDM, elle signifie aussi une perte de bien-être à l'échelle mondiale.

La conclusion selon laquelle la création d'une ECE entraîne une réduction du surplus économique n'est pas nécessairement juste si les sociétés commerciales présentes dans le pays d'origine avant l'institution de l'ECE sont des oligopoleurs ou si le pays d'origine est un grand pays. Examinons tout d'abord le cas où les sociétés commerciales sont des oligopoleurs.

Lorsque les sociétés commerciales actives dans le pays d'origine sont des oligopoleurs, le prix à la ferme et le prix au transformateur ne sont plus égaux. En supposant que les sociétés commerciales présentes dans le pays étranger évoluent encore dans un régime de concurrence pure, le prix à la ferme et le prix au transformateur dans le pays d'origine sont déterminés par l'intersection de p' et de la courbe de demande perçue (pd) et l'intersection de p' et de la courbe d'offre perçue (ps). Ces prix sont p'' et w'' respectivement (voir figure 6). Les quantités correspondantes sont y" et q.

Dans l'exemple de la figure 6, l'entrée en scène d'une ECE à pool de prix accroît le bien-être des producteurs agricoles et ne modifie en rien le bien-être des transformateurs, parce que, dans ce dernier cas, on suppose que l'ECE a le même pouvoir de marché que les EM. Les producteurs quant à eux voient leur bien-être s'accroître, parce que l'ECE est en mesure de porter le prix à la ferme au-dessus de w''. La mesure dans laquelle ce prix dépassera w'' dépend du pouvoir de négociation dont jouit l'ECE. Si cette dernière a un pouvoir limité par rapport aux EM, le prix à l'exportation des produits agricoles demeurera à w'', mais les producteurs recevront un prix supérieur, car le prix qu'ils reçoivent est un prix de mise en commun qui reflète à la fois le prix à l'exportation et le prix au transformateur dans le pays d'origine (p''). Si l'ECE jouit d'un plus grand pouvoir de négociation, le prix à l'exportation passera au-dessus de w'', ce qui haussera le prix de mise en commun. Par exemple, si l'ECE parvient à négocier un prix à l'exportation égal à p', les producteurs agricoles recevront un prix de mise en commun de p_p.

Figure 6 : Effets d'une ECE nationale au point de vue du bien-être : le cas de petit pas



Il est peu probable que l'ECE nouvellement créée ait le même pouvoir de marché que les multinationales oligopoleurs. Évidemment, si l'entrée en scène de l'ECE a pour conséquence d'abaisser le prix au transformateur, le bien-être des producteurs et des transformateurs y gagnera. Par contre, si l'arrivée de l'ECE a pour effet de hausser le prix au transformateur, les transformateurs perdront au change, tandis que les producteurs y gagneront. Le gain des producteurs sera supérieur à la perte des transformateurs si le prix à la transformation augmente de peu et si le rapport des exportations à la demande intérieure des transformateurs est élevé.

Examinons maintenant le cas où il s'agit d'un grand pays. La création d'une ECE dans ce contexte peut à la fois accroître et réduire le bien-être sur le marché intérieur comme à l'étranger. Le niveau de bien-être diminuera d'autant que l'ECE haussera le prix au transformateur dans le pays d'origine. Cependant, le bien-être peut aussi s'accroître par un autre mécanisme. En effet, la création de l'ECE intensifie la concurrence entre les sociétés commerciales qui font affaire avec le RDM, ce qui a pour conséquence d'abaisser le prix payé par les transformateurs dans le pays étranger et le RDM et, donc, d'accroître le bien-être. De plus, comme l'ECE transfère les revenus gagnés dans le RDM au secteur agricole du pays d'origine, sa présence amène un accroissement de la production intérieure et, donc, une hausse du niveau de bien-être dans le secteur agricole.

D'une manière générale, la création d'une ECE aura pour effet de hausser le niveau de bien-être si cette entreprise a un pouvoir commercial relativement faible sur le marché intérieur ou si la demande des transformateurs est faible par rapport à la production totale. À l'inverse, si l'ECE jouit d'un grand pouvoir commercial sur le marché intérieur ou si la demande des transformateurs constitue une proportion appréciable de la production globale, l'arrivée de l'ECE aura pour conséquence de réduire le niveau de bien-être. Afin d'examiner plus en détail cette question, nous verrons dans la prochaine section le cas où un grand pays institue une ECE chargée d'administrer un compte de mise en commun des prix.

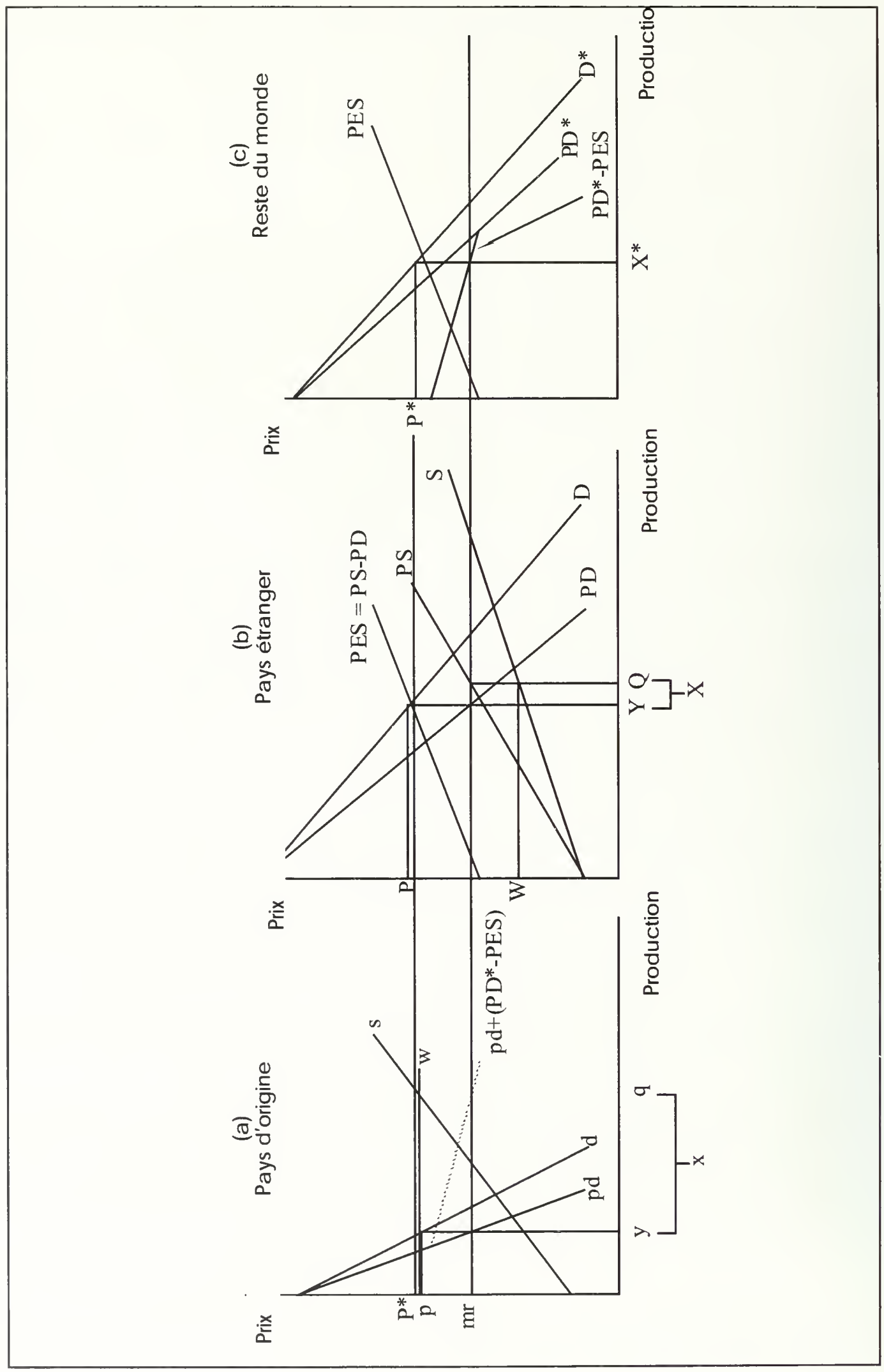
5.2 Le cas des grand pays

La figure 7 décrit le cas où un grand pays crée une ECE. Rappelons-nous que deux conditions doivent être respectées lorsque l'ECE a pour objectif d'accroître au maximum le bien-être des producteurs en leur redistribuant le produit des ventes, déduction faite des frais de commercialisation, au moyen d'un programme de mise en commun. Premièrement, l'ECE égalise le revenu marginal sur le marché intérieur au revenu marginal dans le RDM. Deuxièmement, elle fait la moyenne des prix qui se forment sur le marché intérieur et sur les marchés étrangers (en utilisant comme poids le chiffre des ventes sur chacun de ces marchés) et le prix moyen ainsi obtenu doit égaler le prix-producteur pour lequel le secteur agricole accepte de produire la quantité offerte sur les deux marchés.

L'analyse graphique de ce scénario est beaucoup plus complexe que dans le cas précédent. En outre, tandis que l'analyse graphique du scénario précédent nous a donné des résultats précis, cette analyse-ci ne donne que des résultats proches des valeurs réelles[43]. Néanmoins, grâce à cet exercice nous pouvons avoir une idée de la manière dont sont déterminés les prix et les quantités dans ce scénario.

43. Mathématiquement, il existe une solution unique pour le cas des grands pays et elle peut être déterminée numériquement (voir plus bas les résultats du modèle de simulation).

Figure 7 : Modéle des échanges mondiaux avec EM en régime d'oligopole dans le pays étranger et ECE à compte de mise en commun dans le pays d'origine



Une dernière remarque doit être faite avant de passer à l'analyse. Contrairement à l'ECE d'un petit pays, l'ECE d'un grand pays sera capable de concurrencer les EM sur le marché mondial. Autrement dit, l'ECE ne recourt pas aux services des EM pour la vente à l'étranger. Dans des projets de recherche futurs, on pourrait tenter de modifier le modèle de manière à ce qu'il prévoit le cas où l'ECE confierait une partie ou la totalité de ses activités d'exportation à une EM.

Notre analyse débute par le diagramme (c), avec la construction de la courbe PD*-PES. Nous avons vu plus haut que la courbe PD* était définie comme la courbe de demande perçue. On peut aussi la voir autrement : elle représenterait le revenu marginal perçu par les entreprises qui exportent dans le RDM étant donné le niveau des exportations totales. La courbe PES représente le coût marginal sur lequel se fondent les exportateurs étrangers pour déterminer le niveau de leurs exportations dans le RDM. En calculant les différences de quantité (axe horizontal) entre les courbes PD* et PES (ce qui donne la courbe PD*-PES), on obtient une courbe qui indique le revenu marginal auquel peut s'attendre l'ECE du pays d'origine pour un niveau d'exportations donné entre le pays d'origine et le RDM.

Dans le diagramme (a), on fait la sommation en axe horizontal des courbes PD*-PES et pd pour obtenir la courbe pd + (PD*-PES). Cette dernière indique la combinaison des ventes sur le marché intérieur (y) et des ventes dans le RDM (x) qui produit un revenu marginal donné. En d'autres termes, la courbe pd + (PD*-PES) indique le revenu marginal associé à n'importe quel niveau de production totale donné[44].

Pour déterminer le niveau de production qui satisfasse aux deux conditions énoncées ci-dessus, nous devons accomplir l'exercice suivant. Pour n'importe quelle valeur q donnée, déterminons le revenu marginal implicite qui sera généré sur le marché intérieur et dans le RDM. Ainsi, étant donné la production totale q, le revenu marginal implicite sera mr. Pour obtenir ce revenu marginal, il faut vendre la quantité y aux transformateurs nationaux et la quantité x au RDM. Les prix résultants sur ces deux marchés sont p et P* respectivement. Enfin, déterminons si la moyenne pondérée de ces prix égale le prix à la ferme, w, qui suscitera la production q, c.-à-d. que le couple prix-quantité (w, q) doit être représenté par un point sur la courbe d'offre s, où

$$w = p\frac{y}{q} + P^*\frac{x}{q}$$

Ce problème est facile à résoudre mathématiquement; toutefois, la solution graphique ne peut être obtenue que par tâtonnement.

Une fois qu'on a déterminé le couple prix-quantité (w, q), on calcule les ventes du pays étranger aux transformateurs de ce pays et au RDM en équilibrant la courbe du revenu marginal et les courbes PD et PS pour le pays étranger. Selon le diagramme (b) de la figure 7,

44. La construction de la courbe pd+(PD*-PS) suppose que toutes les sociétés de commerce extérieur, qu'il s'agisse d'une ECE ou d'une entreprise privée, décident simultanément de leur niveau de production. Si l'ECE devait prendre l'initiative de décider de la production, on additionnerait alors la courbe du revenu marginal et la courbe PD*-PS et on égaliserait la courbe résultante à pd. Par ailleurs, l'une ou plusieurs des EM pourraient prendre l'initiative en discernant l'objectif et le comportement de l'ECE et en se servant de cette information pour décider de leur niveau de ventes. Ces deux modèles de "leadership" peuvent être l'objet d'études futures.

la production totale du pays étranger est Q et les ventes aux transformateurs nationaux, Y. Les exportations dans le RDM sont égales à X. Les transformateurs nationaux paient le prix P, tandis que les producteurs du même pays reçoivent le prix W.

On note des différences d'effet par rapport au scénario où il n'existe pas d'ECE. Certains de ces effets sont non équivoques, tandis que d'autres ne sont pas clairs. Parmi les premiers, notons la hausse de la production totale sur le marché intérieur et l'accroissement des exportations du pays d'origine. Quant aux effets incertains, ils concernent les exportations totales dans le RDM, la production et la demande des transformateurs dans le pays étranger, le prix au transformateur dans le RDM, et le prix au transformateur dans le pays d'origine. Ces effets sont incertains parce qu'ils dépendent de l'élasticité relative de la demande dans le pays d'origine et le RDM. En règle générale, les prix seront plus élevés dans un marché où la demande est moins élastique et plus faibles dans un marché où la demande est plus élastique. La figure 7 illustre le cas où le marché intérieur du pays d'origine est caractérisé par une demande plus élastique que celle qui existe dans le RDM.

En conclusion, les effets non équivoques de la création d'une ECE sur le bien-être des divers intervenants économiques dans le cas d'un grand pays sont les suivants : 1) accroissement du niveau de bien-être des producteurs agricoles du pays d'origine et 2) diminution du niveau de bien-être des sociétés commerciales. Pour connaître les autres effets de l'entrée en scène d'une ECE, il nous faut un modèle de simulation.

6. Modèle de simulation d'une ECE d'exportation

Le modèle de simulation présenté ici a la même structure de base que les modèles d'analyse graphique. On suppose que la courbe d'offre de produits agricoles et la courbe de demande du secteur de la transformation sont linéaires. Des courbes d'offre et de demande linéaires impliquent des courbes d'offre et de demande excédentaires linéaires, ainsi que des courbes d'offre et de demande perçues linéaires. Comme dans l'analyse qui a été faite plus haut, nous supposons que les coûts marginaux associés à la fonction commerce en tant que telle sont nuls, tout comme les coûts liés au transport du produit entre le pays d'origine ou le pays étranger et le RDM. Nous supposons en outre que toutes les entreprises décident simultanément de leur niveau de production et que des hypothèses de Cournot-Nash sont utilisées, ce qui aboutit à un équilibre de Nash du point de vue quantité.

Le tableau 3 présente les valeurs des paramètres du modèle de simulation. Le modèle est étalonné à l'aide des prix, des quantités et des élasticités figurant dans ce tableau. Ces paramètres servent aussi à calculer la pente et l'ordonnée à l'origine de la courbe de demande et de la courbe d'offre du modèle. Le tableau 3 donne aussi le nombre de commerçants nationaux et d'EM défini pour l'analyse, ainsi que les coûts fixes que doit supporter chaque classe d'entreprises. L'hypothèse du coût marginal nul et des coûts fixes positifs suppose des économies d'échelle implicites pour les sociétés commerciales.

Comme le montre le tableau 3, la simulation utilise deux séries de prix et de quantités : modèle I et modèle II. Dans les deux modèles, le pays d'origine et le pays étranger exportent chacun 25 unités; le RDM en importe 50. Selon le modèle I, les deux pays ont la même production et le même nombre d'unités transformées. Toutefois, selon le modèle II, le pays d'origine produit 30 unités et n'en transforme que 5. Donc, dans le second modèle, les exportations constituent une part beaucoup plus grande de la production totale dans le pays d'origine que dans le pays étranger.

Tableau 3 : Valeur de paramètres du modèle de simulation

	Pays d'origine		Pays étranger		RDM
	Secteur agricole	Secteur de la transformation	Secteur agricole	Secteur de la transformation	Secteur de la transformation
MODÈLE I					
Quantité d'étalonnage	50	25	50	25	50
Prix d'étalonnage	100	100	100	100	100
Elasticité	1,00	-0,50	1,00	-0,50	-10,00
Ordonnée à l'origine	0	300	0	300	110
Pente	2,00	8,00	2,00	8,00	0,20
Nombre de commerçants nationaux avant création de l'ECE	20	20	20	20	na
Nombre de commerçants nationaux après crèation de l'ECE	20	20	20	20	na
Nombre de EM	5	5	5	5	5
MODÈLE II					
Quantité d'étalonnage	30	5	50	25	50
Prix d'étalonnage	100	100	100	100	100
Elasticité	1,00	-0,50	1,00	-0,50	-10,00
Ordonnée à l'origine	0	300	0	300	110
Pente	3,33	40,00	2,00	8,00	0,20
Nombre de commerçants nationaux	20	20	20	20	na
Nombre de EM	5	5	5	5	5
Autre hypothèses					
Coûts fixes pour l'ECE et chaque EM					25,0
Coûts fixes pour chaque commerçants national					5,0

Le tableau 4 présente les résultats de l'analyse. La colonne "concurrence pure" reproduit les prix et quantités qui ont servi à l'étalonnage et montre le surplus économique qui découle de ces prix et quantités. Notons que dans un régime de concurrence pure, les commerçants sont déficitaires à cause des coûts fixes qu'ils doivent supporter. Bien que les entreprises qui profitent d'économies d'échelle ne puissent soutenir un régime de concurrence pure, c'est cette structure de marché qui servira de point de référence dans le reste de l'analyse.

Tableau 4 : Résultats du modèle de simulation : comparaison des commerçants privés et des ECE exploitant un compte de mise en commun national

	Modèle I			Modèle II		
	Concurrence pure	Commer-çant privés	ECE à compte de mise en commun	Concurrence pure	Commer-çant privés	ECE à compte de mise en commun
P	100,00	102,56	104,94	100,00	97,83	105,43
P	100,00	102,56	102,31	100,00	102,56	102,51
P*	100,00	101,67	100,53	100,00	101,67	100,77
w	100,00	91,03	102,14	100,00	86,29	100,69
W	100,00	91,03	90,78	100,00	91,03	90,97
x	25,00	20,83	17,91	25,00	20,83	17,91
y	25,00	24,68	24,38	5,00	5,05	4,86
q	50,00	45,51	51,07	30,00	25,89	30,21
X	25,00	20,83	20,68	25,00	20,83	20,80
Y	25,00	24,68	24,71	25,00	24,68	24,69
Q	50,00	45,51	45,39	50,00	45,51	45,49
X*	50,00	41,67	47,37	50,00	41,67	46,15
EFFETS SUR LE PLAN DU BIEN-ÊTRE						
Pays d'origine						
Consommateur	2 500	2 436	2 378	500	511	473
Producteur	2 500	2 071	2 608	1 500	1 117	1 521
Commerçant	-100	406	-100	-100	279	-100
État	0	0	0	0	0	0
Total	4 900	4 914	4 886	1 900	1 906	1 894
Pays étranger						
Consommateur	2 500	2 436	2 442	2 500	2 436	2 438
Producteur	2 500	2 071	2 060	2 500	2 071	2 069
Commerçant	-225	281	262	-225	281	264
État	0	0	0	0	0	0
Total	4 775	4789	4764	4 775	4 789	4 770
RDM						
Consommateur	250	174	224	250	174	213
Total - commerçants	-325	688	162	-325	560	164
Total-bien-être	9 925	9 877	9 875	6 925	6 869	6 877

La colonne intitulée "commerçants privés" montre les effets de l'introduction dans le modèle de commerçants privés qui détiennent un certain pouvoir d'oligopole. Malgré que les prix aux transformateurs augmentent quelque peu, la principale conséquence de l'introduction

d'un pouvoir de marché dans le modèle est l'abaissement du prix à la ferme dans le pays d'origine comme dans le pays étranger. Le prix à la ferme diminue même si, dans l'ensemble, le pouvoir de marché est assez faible (rappelons-nous que les commerçants nationaux concurrencent les EM dans l'achat des produits à la ferme et dans la vente de ces produits aux transformateurs nationaux). Dans ce contexte, 25 entreprises se font concurrence pour l'achat et la vente de produits. Le niveau global de bien-être passe de 9 925 à 9 877 unités, mais cet écart, exprimé en pourcentage, est moins de la moitié de un pour cent.

La colonne "ECE à compte de mise en commun" montre les effets de l'entrée d'une ECE sur le marché intérieur. On suppose en l'occurrence que l'ECE remplace les commerçants privés dans le pays d'origine. Comme dans le modèle d'analyse graphique, on suppose que l'ECE a pour objet d'accroître au maximum le bien-être du secteur agricole, à la condition que le prix moyen reçu égale le prix-producteur pour lequel le secteur agricole accepte de produire la quantité offerte sur les marchés.

Comme nous l'avons mentionné plus haut dans l'analyse graphique, on effectue la simulation en égalisant le revenu marginal dans le marché intérieur au revenu marginal dans le RDM, tout en faisant en sorte que

$$w = p\frac{\tilde{y}}{\tilde{x}+\tilde{y}} + P^{*}\frac{\tilde{x}}{\tilde{x}+\tilde{y}} + \frac{\tilde{f}}{\tilde{x}+\tilde{y}}$$

où $\tilde{x}$ et $\tilde{y}$ désignent respectivement la quantité exportée et la quantité vendue aux transformateurs du pays par l'ECE. Les coûts fixes de l'ECE sont désignés par $\tilde{f}$.

Deux points doivent être soulignés par rapport à cette analyse. Premièrement, l'entrée en scène d'une ECE dans le pays d'origine fait passer le nombre de sociétés commerciales approvisionnant le RDM de cinq à six. La hausse du nombre de commerçants sur le marché international influe sur le revenu marginal qu'anticipe l'ECE dans le RDM. Deuxièmement, on suppose que l'ECE n'est pas seule à vendre des produits aux transformateurs dans le pays d'origine; elle doit subir une concurrence dont le degré est comparable à celui qui existait avant sa création. Nous verrons plus loin que cette hypothèse a son importance.

Quantitativement, la création d'une ECE à compte de mise en commun entraîne une légère diminution du niveau de bien-être global selon le modèle I, mais une légère augmentation selon le modèle II. Les résultats du modèle de simulation montrent donc que les conclusions qui s'appliquaient aux petits pays valent aussi pour les grands pays. La création d'une ECE dans un pays donné peut favoriser un accroissement du niveau de bien-être dans ce pays si les exportations représentent une part appréciable de la production totale. Comme l'indiqueront les résultats de l'analyse de sensibilité ci-dessous, le niveau de bien-être peut aussi s'accroître lorsque le marché intérieur est relativement contestable. Les conditions dans lesquelles l'existence d'une ECE contribue à l'accroissement du niveau de bien-être sont donc assez claires.

Les effets au niveau global masquent les effets qui peuvent se manifester dans chacun des secteurs. La création d'une ECE entraîne une faible diminution des prix dans le pays étranger (et donc, une diminution de la production, une hausse de la consommation et une diminution des exportations), par rapport au scénario des "commerçants privés". Cependant, la conséquence la plus notable de la création d'une ECE est le transfert d'une partie du surplus économique des commerçants actifs dans le pays d'origine aux producteurs agricoles de ce pays.

Tableau 5 : Résultats de l'analyse de sensibilité du modèle de simulation - contestabilité

	Modèle I avec ntégration des marchés			Modèle II avec intégration des marchés		
	Concurrence pure	Commerçants privés	ECE à compte de mise en commun	Concurrence pure	Commerçants privés	ECE à compte de mise en commun
P	100,00	102,56	102,44	100,00	97,83	102,54
P	100,00	102,56	102,44	100,00	102,56	102,54
P*	100,00	101,67	100,68	100,00	101,67	100,81
W	100,00	91,03	101,05	100,00	86,29	100,26
W	100,00	91,03	90,90	100,00	91,03	91,00
X	25,00	20,83	17,91	25,00	20,83	17,91
Y	25,00	24,68	24,69	5,00	5,05	4,94
Q	50,00	45,51	50,52	30,00	25,89	30,08
X	25,00	20,83	20,76	25,00	20,83	20,82
Y	25,00	24,68	24,69	25,00	24,68	24,68
Q	50,00	45,51	45,45	50,00	45,51	45,50
X*	50,00	41,67	46,59	50,00	41,67	45,96
EFFETS SUR LE PLAN DU BIEN-ÊTRE						
Pays d'origine						
Consommateur	2 500	2 436	2 439	500	511	487
Producteur	2 500	2071	2 553	1500	1117	1 508
Commerçant	-100	406	-100	-100	279	-100
État	0	0	0	0	0	0
Total	**4 900**	**4914**	**4 892**	**1 900**	**1 906**	**1 895**
Pays étranger						
Consommateur	2 500	2 436	2 439	2 500	2 436	2 437
Producteur	2 500	2071	2 066	2 500	2 071	2 070
Commerçant	-225	281	263	-225	281	264
État	0	0	0	0	0	0
Total	**4 775**	**4 789**	**4 768**	**4 775**	**4 789**	**4 771**
RDM						
Consommateur	250	174	217	250	174	211
Total Commerçants	-325	688	163	-325	560	164
Total bien-être	9 925	9 877	9 877	6 925	6 869	6 878

L'analyse de sensibilité dont les résultats sont reproduits dans le tableau 5 montre l'effet de l'intégration des marchés de la transformation du pays d'origine et du pays étranger. On modélise cette forme d'intégration de marchés en limitant le pouvoir de marché de l'ECE de

manière à ce que le prix au transformateur soit le même dans le pays d'origine et le pays étranger. La principale conclusion de cette analyse est que l'intégration des marchés de la transformation des deux pays amène une augmentation du niveau de bien-être global. Dans le modèle I comme dans le modèle II, la production totale est plus élevée avec le scénario des "ECE à compte de mise en commun" qu'avec le scénario des "commerçants privés". Comme on pouvait s'y attendre, une contestabilité plus grande du marché amène une diminution du prix à la ferme dans le pays d'origine et une hausse de ce prix dans le pays étranger, mais ces variations sont plutôt modestes.

En résumé, l'entrée d'une ECE dans un secteur où des sociétés commerciales détiennent un pouvoir de marché a pour effet de redistribuer les profits des EM en faveur des producteurs agricoles du pays où est constituée l'ECE. Cette redistribution des profits amène le secteur agricole du pays d'origine à accroître sa production, ce qui se traduit par une baisse des prix-producteur et des prix-transformateur dans le pays étranger et une baisse des prix-transformateur dans le RDM. Si la demande des transformateurs sur le marché intérieur représente une faible proportion de la production totale, ou si le marché intérieur de la transformation est suffisamment contestable, globalement la présence d'une ECE créera moins de distorsion sur le marché intérieur que s'il n'y avait que des commerçants privés. Et s'il y a moins de distorsions sur le marché intérieur, il y en aura moins aussi sur le marché mondial.

7. Distorsions commerciales et ECE d'importation

Nombreux sont ceux qui croient que les ECE importatrices ont des moyens de contourner les règles qu'imposent aux sociétés commerciales les accords commerciaux bilatéraux ou multilatéraux. Plusieurs motifs peuvent justifier cette croyance. En effet, on sait peu de choses des ECE et de leurs opérations. Même si les pays membres sont censés informer le GATT des activités de leurs ECE, le respect de la réglementation fait problème et les renseignements fournis sont incomplets. Ce manque de transparence peut rendre difficile la supervision des ECE et peut amener à penser que ces entreprises adoptent des pratiques anti-concurrentielles. De la même manière, on peut affirmer que le manque de connaissances concernant les politiques intérieures et les autres entreprises ou institutions spécialisées dans la production, la distribution et la vente de gros ou de détail dans un pays fait aussi problème. La réduction des barrières commerciales n'implique pas automatiquement un meilleur accès au marché si les instruments de politique intérieure ont d'importants effets de distorsion commerciale. De même, l'adoption de pratiques non concurrentielles par les sociétés commerciales du pays (en l'absence d'une politique de la concurrence efficace) risque d'avoir des effets de distorsion commerciale. Impute-t-on injustement aux ECE les problèmes d'accès aux marchés? Il est difficile de répondre à cette question, car la plupart des données empiriques dont nous disposons viennent d'études de cas très précises qui ne reposent pas sur les mêmes méthodes, ni ne portent sur la même période. Les données les plus récentes à ce sujet sont contenues dans l'étude exhaustive de Abbott et Young [1998] sur les pays importateurs de blé. La principale conclusion des auteurs est qu'on ne peut établir de relation directe entre l'existence d'une ECE dans un pays et le niveau de protection appliqué dans ce pays [Abbott et Young, p. 24]. Bien que cette conclusion vienne ébranler l'opinion classique selon laquelle les ECE profitent d'avantages indus pour hausser le niveau de protection offert aux producteurs nationaux, il faut l'interpréter avec prudence. Les données relatives au commerce du blé indiquent que, en moyenne, les pays où il existe une ECE d'importation ne sont pas plus protectionnistes que les autres pays importateurs; toutefois, cela ne veut pas dire que les premiers ont ni plus ni moins de capacité que les

seconds à limiter l'accès aux marchés. Il sera toujours utile d'examiner minutieusement les pratiques des ECE, mais il est clair que les analyses en matière d'accès aux marchés devront comprendre désormais un examen attentif de la politique intérieure et du réseau de commercialisation. Même s'il était toujours vrai que les pays importateurs qui comptent parmi leurs institutions une ECE ne sont pas plus protectionnistes que les autres pays importateurs, il se pourrait que les ECE soient capables d'adopter des mesures de protection plus pointues. Cette remarque est une version évoluée de la critique formulée habituellement à l'égard des ECE d'importation. Il se peut en effet que des ECE profitent du manque de transparence entourant leurs pratiques pour appliquer des mesures de protection ciblées. Les institutions de ce genre peuvent être tentées de faire de la discrimination entre les exportateurs tant pour des considérations d'ordre économique que politique. Abbott et Young [1997] trouvent de quoi justifier cette hypothèse. En effet, ils observent que les ECE importatrices sont moins sensibles aux conditions du marché que les commerçants privés lorsque vient le temps de choisir leurs fournisseurs. Les auteurs concluent en outre que les ECE importatrices peuvent ne pas toujours choisir des produits de qualité égale[45]. Love et Murniningtyas [1992] ont observé que le Japan's Food Agency était capable d'exercer un pouvoir de monopsone dans ses achats de blé à l'étranger. Comme preuve, ils soulignent que le taux de droit est trop élevé pour être optimal et ils en concluent que ce taux a plutôt pour objectif d'accroître les recettes de l'État en vue de financer les subsides à la production.

De nombreuses ECE d'importation sont préoccupées de stabiliser les prix sur le marché intérieur. Cela n'est pas inquiétant lorsqu'il s'agit d'un petit importateur, pourvu que stabilisation ne soit pas synonyme de subventionnement. Toutefois, il est permis de s'inquiéter des mesures de stabilisation sur le marché intérieur lorsqu'il s'agit d'un gros importateur, car les efforts faits pour stabiliser les prix intérieurs peuvent amener une plus grande variabilité des prix sur les marchés mondiaux. On connaît bien, à titre d'exemple, les effets contrariants qui découlent de l'application des droits variables de la Politique agricole commune (PAC) [voir Vousden, 1990], mais une grosse ECE d'importation comme BULOG peut elle aussi, en raison de la nature de ses interventions, contribuer à déstabiliser le cours mondial d'un produit comme le riz en tentant de stabiliser le prix de ce produit sur le marché intérieur.

Malgré la démonstration de Abbott et Young [1997] suivant laquelle il n'y a pas de rapport direct entre la présence d'une ECE importatrice de blé dans un pays et l'application par ce pays de mesures de protection plus nombreuses, rien ne nous assure que cette entreprise n'adoptera pas dans l'avenir un comportement protectionniste. Une des réalisations du Cycle d'Uruguay est la tarification des barrières non tarifaires. Malheureusement, certains pays ont accepté de supprimer les barrières non tarifaires pour les remplacer par des droits de douane exorbitants et les "nouvelles" barrières quantitatives que sont les engagements d'accès minimum (EAM). Dans ce cas, l'excédent des importations sur les EAM négociés est imposé à des taux de droit tellement élevés que les droits de douane ne sont plus contraignants[46]. Dans ces circonstances, ce sont les EAM qui déterminent le niveau maximum des importations, jusqu'à ce que soient réduits sensiblement les droits de douane[47]. Comme pour l'administration de n'importe quelle autre barrière quantitative, on doit prendre en compte les questions d'équité et de discrimination lorsqu'on définit les règles d'exécution

45. Étonnamment, ces chercheurs ont constaté que les ECE ont plus tendance que les commerçants privés à acheter du blé de meilleure qualité. Cette observation va à l'encontre de l'hypothèse selon laquelle les ECE achètent du blé de qualité ordinaire pour répondre à la demande intérieure, tandis que la consommation est fortement subventionnée au moyen de prix artificiellement bas.

des EAM. Ainsi, on peut sûrement répartir un EAM entre des exportateurs au moyen d'une règle ad hoc comme celle des parts de marché traditionnelles, mais cette méthode a peu de chances d'être équitable ou efficace. En effet, les méthodes de ce genre peuvent favoriser un détournement d'échanges, car les pays importateurs pourraient être dans l'incapacité de choisir librement leurs fournisseurs dans le but d'améliorer leurs termes de l'échange. Que des pays soient obligés de compter sur des fournisseurs particuliers pour leurs importations accroît les risques de collusion entre exportateurs[48]. Par contre, s'il n'existait pas de règles en matière de répartition des contingents, des pays importateurs pourraient "retarder" l'accès à leur marché ou même ne pas respecter leurs engagements d'accès minimum. Que peut-on faire lorsqu'un importateur soutient qu'il était à la recherche des meilleures offres, mais qu'il ne pouvait respecter son EAM à cause de propositions de prix trop élevées? Par ailleurs, il est clair qu'une ECE d'importation qui contrôle la production intérieure sera tentée d'exercer un contrôle sur les importations afin de renforcer son pouvoir commercial. Suivant la structure de coûts du monopoleur et les prix mondiaux, le niveau d'importations qui maximiserait le profit du monopoleur pourrait bien être en deçà du contingent. Nous pouvons citer plusieurs cas, dans les secteurs du textile et de l'agriculture, où des pays avaient imposé des contingents qui n'ont pas été atteints, malgré un large écart entre les prix intérieurs et les prix mondiaux. E. Cunha et Santos [1996] montrent que même lorsque les licences avec contingent sont octroyées par adjudication, le monopoleur trouvera profitable d'acquérir de telles licences dans l'intention de ne pas les utiliser, son argument étant qu'il investit dans des "contingents inutilisés" pour éviter d'avoir à partager le marché intérieur avec des importateurs, situation qui aurait pour effet de faire baisser les prix.

Des taux de droit faibles ne suffisent pas à garantir l'accès aux marchés. La commercialisation des produits agroalimentaires, notamment par l'intermédiaire de réseaux de distribution, peut être parsemée d'embûches qui risquent de devenir très contraignantes. Par exemple, les droits d'importation touchant les boissons alcoolisées sont relativement faibles et ne représentent qu'une petite fraction du prix intérieur dans la plupart des pays. Toutefois, les taxes de vente nationales sont assez élevées, et les distributeurs et les détaillants (entreprises privées ou publiques) disposent de plusieurs mécanismes qui réduisent effectivement l'accès à de "nouveaux" produits. L'inscription au catalogue, l'imposition de normes de quantité, l'espacement excessif des évaluations de produit, les frais de présentation et les obstacles techniques sont autant de moyens de limiter l'accès aux marchés. De même, un pays peut restreindre ses importations, malgré des droits de douane peu élevés, en appliquant une réglementation sanitaire et phytosanitaire très restrictive. Évidemment, si les exportateurs sont en mesure de commercialiser leurs produits à un coût raisonnable après le dédouanement, le problème se pose avec moins d'acuité, sinon les sociétés étrangères devront passer un contrat de licence pour commercialiser leurs produits, ce qui est pratique

46. Les estimations de Ingco [1994] montrent que beaucoup de pays ont appliqué des taux de droit réels à un grand nombre de produits au moyen d'une tarification "impure". Dans plusieurs cas, les taux de droit élevés créent des niveaux plafonds qui ne seront vraisemblablement pas contraignants. Par exemple, l'application d'un droit de 300 % signifie que le marché national ne peut accueillir des importations hors EAM tant et aussi longtemps que le rapport entre le prix intérieur et le prix mondial est inférieur à 4. Dans la section suivante, nous examinons les effets des réductions tarifaires lorsque des EAM sont en vigueur.

47. Les importations qui entrent sur le marché national en vertu d'EAM peuvent être imposées. Dans la pratique toutefois, les taux de droit appliqués à ces importations sont habituellement très peu élevés, comparativement à ceux appliqués aux importations hors EAM.

48. Cette affirmation s'inspire de l'argument de Krishna [1990] selon lequel le monopoleur étranger sera tenté d'accroître le prix de ses exportations contingentées jusqu'au point de faire perdre leur valeur aux licences.

courante dans le secteur brassicole. En conclusion, une ECE importatrice qui exerce un contrôle sur la distribution de produits peut trouver plusieurs façons de manquer aux engagements pris au GATT ou à l'OMC.

8. Différenciation des prix par une ECE d'importation ayant une production monopolisée, et libéralisation des échanges

8.1 Introduction

Après la conclusion du Cycle d'Uruguay, bon nombre d'observateurs ont exprimé la crainte que les ECE d'importation soient capables de contourner les engagements en matière d'accès aux marchés négociés par les pays signataires. On craint en effet que ces entreprises parviennent à appliquer un niveau de protection supérieur à ce qui est prévu par les réductions tarifaires spécifiées et les engagements d'accès minimum contenus dans l'Accord sur l'agriculture. Dans cette section, nous allons analyser le comportement d'une ECE monopoleur lorsque la libéralisation des échanges s'opère par des réductions tarifaires ou par l'élargissement des engagements d'accès minimum. Le scénario suivant lequel l'ECE d'importation subit la concurrence de nombreuses autres entreprises nationales sur le marché intérieur est sans intérêt et ne sera donc pas étudié. Nous nous concentrerons plutôt sur les scénarios selon lesquels l'ECE jouit d'un pouvoir de monopole dans la production intérieure et peut ou non exercer un contrôle ou un droit de propriété sur les importations.

Dans les modèles théoriques élaborés ci-dessous, l'ECE maximise ses profits, et peut exporter tout ce qu'elle veut, au prix $\omega - te$. Par ailleurs, les importations sont achetées par des représentants privés ou par l'ECE elle-même au prix mondial constant ω.[49] Donc, l'hypothèse du "petit pays" s'impose, et les produits d'origine nationale et les produits étrangers sont de parfaits substituts. On suppose que les coûts de transport unitaires, te, sont constants et qu'ils représentent une petite fraction du prix mondials ω. Il est courant dans les modèles de type Bhagwati de supposer que le monopoleur national ne peut exporter dans aucune condition. Cependant, cette hypothèse ne se vérifie pas de façon convaincante, surtout si l'on considère que les coûts de transport ne représentent qu'une faible proportion du prix au débarquement pour de nombreux produits. Dans notre analyse, la décision d'exporter ou non est prise de manière endogène. Ce point est intéressant pour le modéliseur en particulier, parce qu'il permet de rendre compte de la discrimination par les prix. Nos modèles servent à démontrer que les exportations d'un monopoleur qui jouit d'une bonne protection commerciale ne sont pas nécessairement le fruit du hasard ou d'une mauvaise planification.

Nous débutons notre analyse avec un cas de "tarification impure" au profit d'un monopoleur national qui peut ou non exercer un contrôle ou un droit de propriété sur les importations. Étant donné des droits de douane, l'exercice d'un contrôle ou d'un droit de propriété sur les importations importe peu, pourvu que i) l'ECE paie des droits sur ces importations au profit d'un autre organe du gouvernement et que ii) le gouvernement ne remette pas les recettes douanières à l'ECE au moyen de transferts internes[50]. Au départ, le "droit impur" est fixé à un niveau très élevé, et pour plus de simplicité nous supposons que l'EAM est nul. Nous

49. Supposer l'existence d'une courbe des prix mondiaux ascendante ne changerait rien aux conclusions exposées plus bas, qui reposent sur la capacité du monopoleur à faire de la discrimination par les prix.

50. Ainsi, on est sûr que le coût marginal des importations correspond à la somme du prix mondial et du droit de douane et non au prix mondial seul.

allons représenter graphiquement le processus de libéralisation des échanges qui s'opère par des réductions tarifaires. Nous utilisons à cette fin des diagrammes construits au moyen de calculs qui sont conformes aux hypothèses énoncées plus haut. En outre, nous examinons brièvement les conséquences d'un assouplissement des hypothèses relatives à la technologie et aux modalités de perception des droits. Ensuite, nous considérons quatre scénarios de libéralisation qui s'opère par l'élargissement des EAM. Dans ces scénarios, le monopoleur national peut être soit relativement efficient ou inefficient, mais on suppose que le niveau d'efficience de l'ECE n'est jamais assez élevé pour que l'entreprise puisse exporter dans des conditions de libre-échange. Nous posons aussi l'hypothèse que l'ECE peut exercer un contrôle ou un droit de propriété sur les importations; cette nouvelle hypothèse modifie considérablement les effets de l'élargissement des EAM sur la libéralisation des échanges.

8.2 Analyse de l'utilisation des droits de douane comme moyen de limiter l'accès aux marchés

Nous définissons la fonction de demande intérieure inverse par $p(q+I), p' < O$ où q désigne les ventes intérieures du monopoleur, I les importations, et $q + I = D$. Le prix mondial augmenté des droits de douane est défini par $w(1+\tau)$[51]. Les exportations sont désignées par E et la fonction de coût du monopoleur est définie par c(q + E), avec c′, c″ > 0. À ce stade, nous posons une autre hypothèse :

Hypothèse 1 : La structure de coûts de l'ECE est telle que des importations seront observées à l'équilibre en régime de libre-échange. Autrement dit, $q_{ft} < q_s$, où $q_{ft} = qmc(\omega)$, la quantité à laquelle le coût marginal égale le prix mondial $(c'(q) = \omega)$, et la quantité d'autosuffisance, q est telle que $c'(q_s) = p(q_s)$. Une entreprise est efficiente si $qmc(\omega - te) > qmr(\omega - te)$ où $qmr(\omega - te)$ est la quantité pour laquelle le revenu marginal correspondant à la demande intérieure non déformée égale le prix mondial redressé en fonction des coûts de transport (c.-à-d. la quantité qui permet de résoudre l'équation $p + p'q = \omega - te)$. Dans le cas d'une entreprise inefficiente, on aura $qmr(\omega) > qmc(\omega)$.

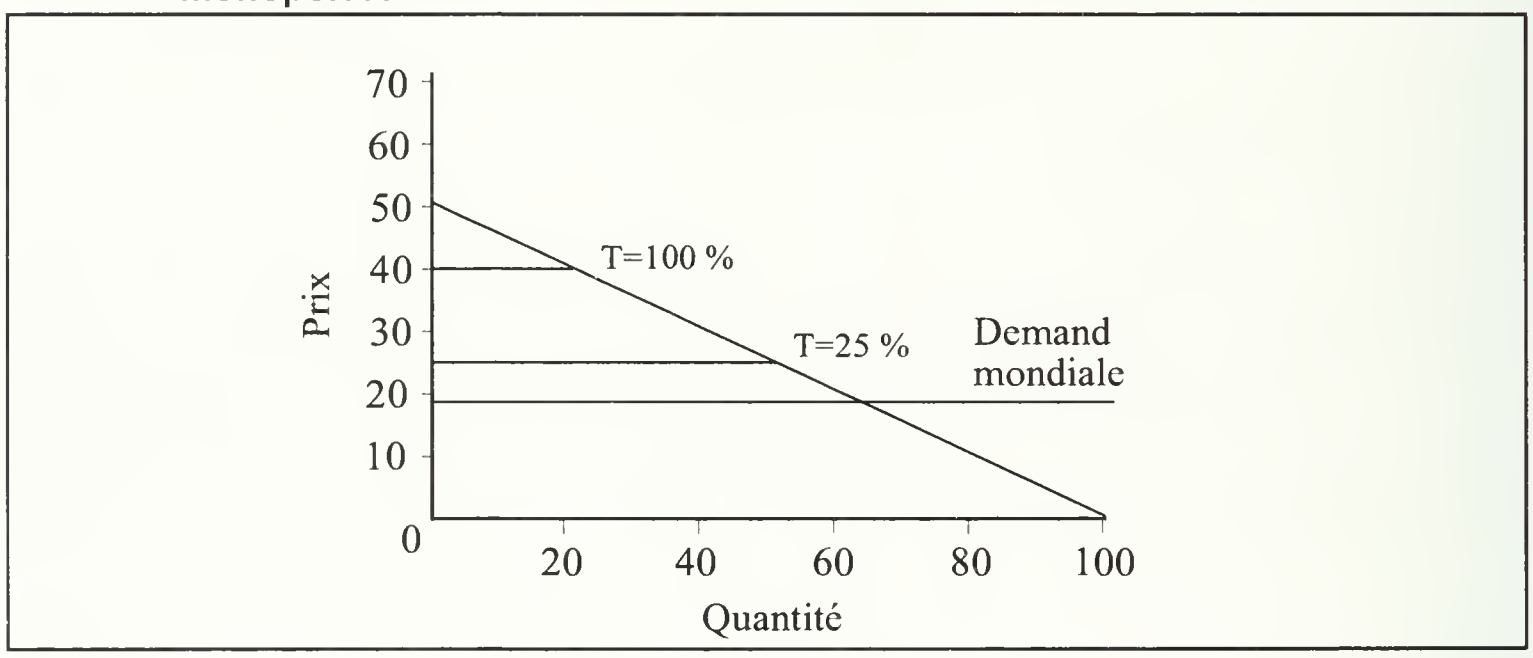
L'hypothèse 1 dit simplement que l'ECE efficiente n'approvisionnera pas entièrement le marché intérieur au prix de libre-échange mais détiendra quand même une part « relativement grande » de ce marché. Comme dans Kaempfer, McClure et Willett [1989], nous supposons que le qualificatif « relativement grande » désigne une part de marché qui équivaut à plus de la moitié de la demande en régime de libre-échange (lorsque $te = 0$ et que la demande intérieure est linéaire).

Avant de poser le problème d'optimisation du monopoleur, décrivons l'incidence des droits de douane sur la demande à laquelle doit répondre le monopoleur. La figure 8 montre la courbe (linéaire) de la demande intérieure non déformée et la courbe (parfaitement élastique) de la demande à l'exportation qui se rapportent à l'exemple numérique représenté par cette figure. La courbe de demande globale (c.-à-d. la sommation horizontale des fonctions de demande intérieure et de demande à l'exportation) a une pente descendante jusqu'au point où la demande intérieure coïncide avec la demande à l'exportation (quantité = 62). À partir de ce point, la courbe de demande globale devient parfaitement élastique. Donc, $\omega - te$ (20-1 =19 dans cet exemple), est le prix minimum que peut obtenir le monopoleur. Les lignes pointillées illustrent l'effet des droits de douane sur la demande intérieure qui se présente au

51. Nous optons ici pour le droit *ad valorem*, sans perte de généralité, puisque dans ce contexte le droit *ad valorem* et le droit spécifique sont équivalents.

monopoleur. Comme on suppose que les produits sont homogènes, le monopoleur est obligé de fixer son prix selon la règle d'arbitrage suivante : $p \leq \omega(1+\tau)$. La ligne pointillée supérieure se rapporte à un taux de droit de 100 %. Ainsi on observe un segment de la courbe de demande parfaitement élastique (plat) à $p = 2\omega = 40$, parce que si le prix est supérieur à 40, les consommateurs n'achèteront rien au monopoleur; ils s'approvisionneront plutôt entièrement à l'étranger (à p=40). La ligne pointillée inférieure illustre l'effet « prix plafond » d'un droit de 25 %. L'exemple représenté par la figure 8 nous amène à conclure que l'application d'un droit de douane supérieur à $\tau'' = 150$ % n'aura aucune incidence sur la demande intérieure qui se présente au monopoleur. En règle générale, les réductions tarifaires ont pour effet d'aplatir la courbe de demande intérieure et de raccourcir la portion de la courbe de demande globale qui est inclinée vers le bas. Par conséquent l'équilibre se réalisera vraisemblablement au point de « cassure » (à l'endroit où le segment plat et le segment incliné de la courbe de demande se croisent).

Figure 8 : Effet des droits de douane sur la demande intérieure qui si présente au monopoleur



La possibilité d'exporter à un prix qui est déterminé de façon exogène engendre une demande à l'exportation uniforme. Aucun importateur n'achètera un produit à un prix supérieur au prix mondial, et de son côté le monopoleur n'a aucune raison de vendre à un prix inférieur au prix mondial redressé en fonction des coûts de transport. L'hypothèse du « petit pays » suppose en outre que l'on peut importer à un prix fixe de $\omega = 20$ sur le marché mondial, selon cet exemple. Par conséquent, en l'absence de droits de douane, ce prix correspondrait au prix sur le marché national. Dans l'hypothèse voulant que l'importation repose entre les mains de représentants privés ou que l'ECE paie effectivement des taxes à l'importation, l'application de droits non prohibitifs aura pour effet de porter le coût marginal des importations de ou ω à $\omega(1+\tau)$, qui est le prix sur le marché national. L'identité du ou des importateurs est donc peu pertinente.

Considérons maintenant le problème d'optimisation du monopoleur efficient (ou de l'ECE) lorsque la libéralisation des échanges s'opère par des réductions tarifaires. Le problème d'optimisation de l'ECE s'énonce comme suit :

$$Max\{Min[p(q+I), \omega(1+\tau)]q + (\omega - te)E - c(q+E) \qquad (1)$$

Ce problème fait clairement ressortir la question de la discrimination des prix pratiquée par l'ECE. Dans ce contexte, il ne faut pas voir dans le solde positif de la balance commerciale la conséquence d'une mauvaise planification qui résulterait, par exemple, de la surestimation de la demande intérieure ou de la sous-estimation de l'offre. L'équation du profit formulée ci-dessus (1) rend compte de l'effet des droits de douane sur la forme de la courbe de demande intérieure qui se présente au monopoleur. Lorsque les droits sont non prohibitifs (c.-à-d. lorsque importations > 0), le monopoleur doit composer avec une demande intérieure parfaitement élastique et il doit agir comme un preneur de prix. Dans de telles conditions, l'ECE n'exportera probablement pas. Lorsque les droits sont prohibitifs[52] $p(q) = \omega(1+\tau)$, la valeur $q_0(\tau)$ qui résout cette équation correspond à un point de cassure dans la courbe de demande qui se présente au monopoleur. Il convient de souligner que cette quantité diminue, en règle générale, avec le taux de droit, sauf lorsque $\tau \geq \tau^u$. Si $\tau^u = (p(0)-\omega)/\omega)$, la cassure de la courbe se situe au niveau où la demande est nulle et l'effet « prix plafond » du droit de douane est évidemment impossible à observer[53] Nous verrons plus loin que ces remarques s'appliquent aussi à des taux de droit inférieurs à τ^u.

Il ressort clairement de l'expression (1) et des propos ci-dessus que la fonction de revenu marginal liée à la demande intérieure peut prendre diverses formes et sera discontinue pour de nombreuses valeurs de taux de droit. Dans le cas de taux très élevés ou prohibitifs (c.-à-d. si $\tau > \tau^u$), la fonction de revenu marginal liée à la courbe de demande qui se présente au monopoleur est continue et elle est simplement définie par l'expression $p + p'q$. Dans le cas de taux un peu moins prohibitifs qui ont un effet prix-plafond réel, la fonction de revenu marginal a trois composantes : i) $\omega(1+\tau)$, pour $q < q_0$, où, comme nous l'avons déjà mentionné, q_0 est la solution de $p(q) = \omega(1+\tau)$, ii)$p + p'q$ pour $q > q_0$ and iii) a un segment discontinu à $q = q_0$. Donc, la courbe de revenu marginal pour le marché intérieur est horizontale jusqu'à q_0, point à partir duquel le revenu marginal diminue, pour suivre un segment de droite descendant. Et enfin, selon l'hypothèse 1, la structure de coûts du monopoleur est telle que des droits « peu élevés » ne sont pas des droits prohibitifs. Dans ce cas, la fonction de revenu marginal est la constante $\omega(1+\tau)$. Comme la demande à l'exportation est parfaitement élastique, la fonction de revenu marginal correspondante sera elle aussi parfaitement élastique. Donc, la fonction de revenu marginal global devient parfaitement uniforme à $\omega - te$.

En nous rappelant que τ^u est le taux de droit pour lequel l'identité $p(0) = \omega(1+\tau)$ est respectée et en définissant τ^s comme le taux de droit prohibitif minimum

$$\tau^s = \frac{p(q_s) - \omega}{\omega}, \text{ et } q_s$$

tel que $p(q_s) = c'(q_s)$, nous pouvons formuler comme suit les conditions du premier ordre qui se rapportent à (1) :

$$p + p'q - c' = 0, \qquad \text{pour } \tau \in \{\tau^u, \infty \qquad (2')$$

52. Le droit prohibitif minimum est défini par l'expression $\tau^s = \dfrac{p(q_s) - \omega}{\omega}$, où q_s est la solution de $p(q) = c'(q)$, c'est-à-dire la quantité d'équilibre de la courbe de la demande intérieure et de la courbe du coût marginal. Par ailleurs, on peut imaginer τ^s comme le taux de droit le plus élevé qui tolère un équilibre avec les importations.

53. Par intuition, nous pouvons dire qu'aucune vente n'est possible si le prix est infini; en outre, le monopoleur ne retiendra pas un prix infini pour ses opérations, même si le taux de droit l'y autorise ($\tau \to \infty$). Par extension, nous pouvons dire la même chose des prix "très élevés".

$$p + p'q - c' = 0, \qquad \text{pour } \tau \in \{\tau^M, \tau^u \qquad (2'')$$

$$\omega(1+\tau) - c' = 0, \qquad \text{pour } \tau \in \{0, \tau^s \qquad (2''')$$

$$\omega - te - c' \leq 0 \qquad (3)$$

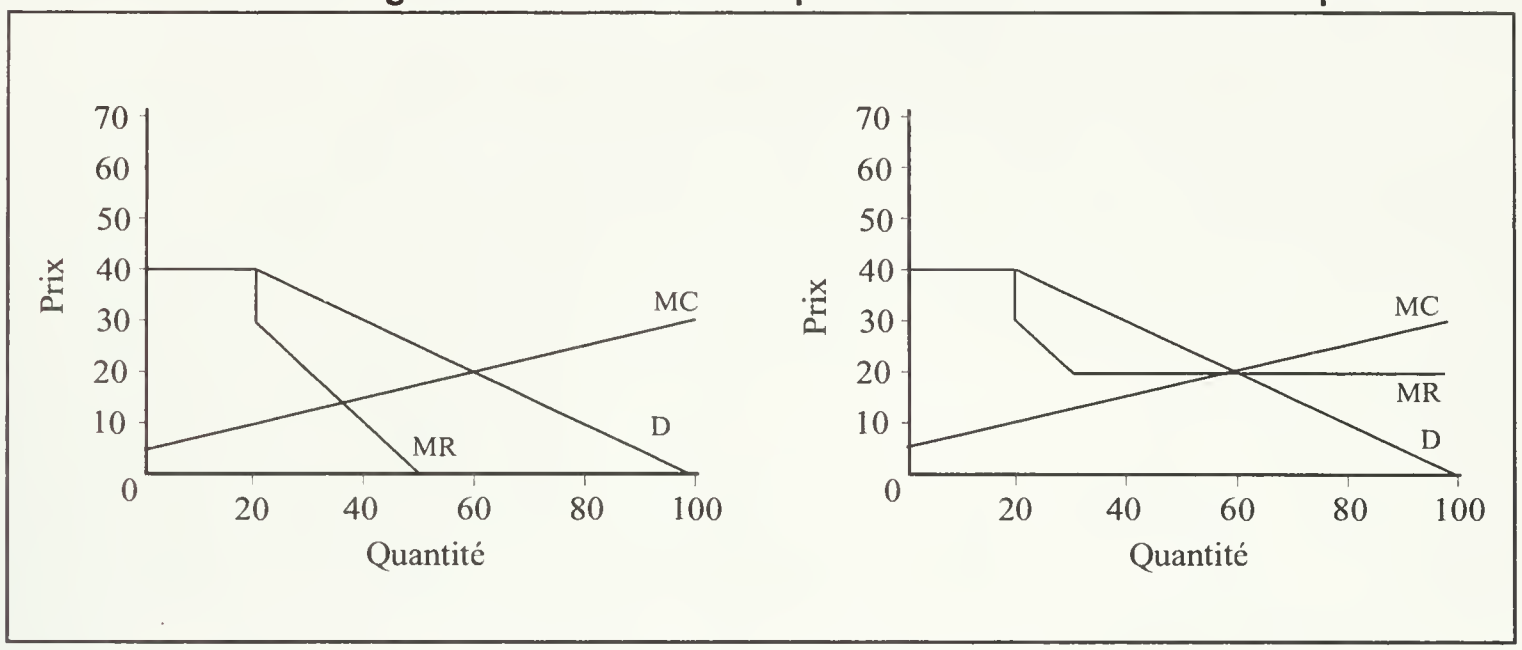
Par ailleurs, la condition du second ordre est respectée étant donné l'hypothèse de l'accroissement du coût marginal en production. Pour que nous puissions obtenir une solution interne (c.-à-d., pour q > 0, E > 0), les conditions du premier ordre qui s'appliquent aux ventes intérieures et aux exportations doivent se vérifier en égalité. Par définition, le marché intérieur est celui qui est le plus lucratif pour une ECE qui doit répartir ses ventes entre le marché national et les marchés d'exportation; en l'occurrence, l'exportation pourrait être une activité déficitaire, d'où l'inégalité exprimée en (3). Plus précisément, il est clair que (2''') et (3) ne peuvent se vérifier simultanément. Il ne peut donc y avoir d'exportations lorsque les taux de droit sont peu élevés. Il est également clair que le monopoleur choisira de fixer son prix au-dessous du prix mondial affecté par le droit de douane lorsque les taux de droit seront très élevés. Soit q_M la solution de $p + p'q = \omega - te$. C'est la quantité de produit que vendrait le monopoleur sur le marché national si celui-ci était protégé par un contingent d'importation prohibitif. Alors on peut définir τ^M comme le taux de droit minimum par l'intermédiaire duquel le monopoleur peut reproduire l'équilibre le plus profitable, d'où $\tau^M = (p(q^M) - \omega)/\omega$.[54] Étant donné, comme nous l'avons vu, que $qmc(\omega - te)$ et $qmr(\omega - te)$ désignent les quantités qui correspondent respectivement au prix à l'exportation sur la courbe du coût marginal et la courbe du revenu marginal, et que d'après la condition d'efficience énoncée dans l'hypothèse 1, $qmc(\omega - te) > qmr(\omega - te)$, alors (3) se vérifiera en égalité pour toute valeur $\tau \geq \tau^M$. De fait, pourvu que $q_0(\tau) < qmc(\omega - te)$, le niveau de protection tarifaire sera suffisamment élevé pour qu'il y ait exportation, si l'entreprise est assez efficiente. Cette analyse nous permet de tirer plusieurs conclusions.

Résultat 1 : Seule une entreprise (relativement) efficiente peut exporter, à la condition expresse qu'elle jouisse d'une protection suffisante.

Pour comprendre ce résultat, supposons que l'entreprise efficiente est protégée par un droit de douane supérieur à τ^M et qu'elle décide de ne pas exporter. Elle déterminera donc la quantité à vendre de sorte que $qmr\ (.) = qmc\ (.)$, comme le montre le diagramme de gauche de la figure 9. Notons que, par définition, $qmr\ (.)$ est décroissante par rapport au prix et $qmc\ (.)$ croissante par rapport au prix. Donc, la situation d'équilibre à $qmr\ (.) = qmc\ (.) < qmc\ (\omega - te)$ est caractérisée par une production et un revenu marginal moindres que dans le cas de l'équilibre à maximisation du profit avec exportations endogènes (voir le diagramme de droite de la figure 9). Ainsi l'entreprise efficiente qui ne fait pas d'exportation pourra accroître son profit en déplaçant vers le haut sa courbe de coût marginal jusqu'à ce que $mc\ (.) = \omega - te$, c.-à-d. le revenu marginal tiré de l'exportation. Il est clair, d'après le diagramme de droite de la figure 9, que si la courbe de coût marginal croisait la courbe de revenu marginal global dans sa portion descendante (c.-à-d., si $qmc(\omega - te) < qmr(\omega - te)$), il ne serait pas rentable d'exporter, et ce quel que soit le taux de droit qui protège le marché intérieur.

54. Même lorsque les organismes publics ne maximisent pas les profits, on remarque que ces établissements n'ont pas tendance à profiter pleinement de la protection que leur offrent les droits de douane. Autrement dit, l'application de droits de douane de x % ne donne pas des prix intérieurs 1+x fois plus élevés que les prix à la frontière. L'application de droits excessifs avait pour seul but de conserver le statu quo le plus longtemps possible [Larue, 1994].

Figure 9 : Demande intérieure influencée par les droits de douane et courbes de revenu marginal sans marché d'exportation et avec marché d'exportation



Les résultats ci-dessous résument les effets de la libéralisation des échanges qui s'opère par des réductions tarifaires. Certains de ces résultats sont rapportés explicitement ou implicitement dans d'autres ouvrages [p. ex., Bhagwati, 1965; Kaempfer, McClure et Willett, 1989; Vousden, 1990; Lapan et Larue, 1995]. Voici ces résultats :

Résultat 2 :

A) Dans l'intervalle $\{\tau^M, \infty$, les réductions tarifaires n'auront aucun effet sur les ventes intérieures et les ventes à l'exportation. Le prix intérieur demeure à $p(q_M)$.

B) Dans l'intervalle $\{\tau^E, \tau^M$, les réductions tarifaires n'auront aucun effet sur le niveau de production de l'entreprise; la diminution des exportations est compensée par une augmentation des ventes intérieures, d'où la chute des prix sur le marché national.

C) Dans l'intervalle $\{\tau^s, \tau^E$, les réductions tarifaires amèneront le monopoleur à accroître sa production, qui sera alors entièrement vendue sur le marché national à un prix réduit.

D) Dans l'intervalle $\{0, \tau^s$, les réductions tarifaires amèneront un repli de la production intérieure et une baisse des prix sur le marché national.

Le résultat 2 : A) est une nouvelle formulation de la conclusion de Fishelson et Hillman [1979] suivant laquelle au-delà d'un certain taux de droit, la protection offerte est superflue ("droit dilué"). Le monopoleur choisit, à bon escient, de ne pas accroître son prix au-delà du niveau de maximisation du profit. Il pourra effectivement maximiser son profit si $\tau \geq \tau^M$. Pour ce domaine, la règle d'arbitrage entre prix n'est pas contraignante. Le résultat 2 B) indique simplement que si les droits prohibitifs favorisant les exportations diminuent, la fonction de revenu marginal pour le marché intérieur devient plus élastique (c.-à-d. que q_0, la quantité pour laquelle la fonction de revenu marginal est discontinue, augmente). Le résultat 2 C) peut sembler quelque peu contraire à l'intuition, mais il est tout à fait sensé lorsqu'on se rend compte que (3) ne se vérifie pas en égalité dans cet intervalle de droits de douane. Par conséquent, l'ECE préférera déplacer vers le haut sa courbe de coût marginal pour répondre uniquement aux besoins du marché national. Le résultat 2 D) est la réaction d'une entreprise compétitive à une diminution des prix. Pour ce domaine, l'ECE n'a aucun pouvoir commercial et elle réagit en conséquence.

Les figures 10 et suivantes illustrent le processus de libéralisation des échanges décrit par le résultat 2 pour une fonction de demande intérieure linéaire (Q = 100 - 2p), une fonction de coût marginal linéaire (mc = 10 + 0,25Q) et $\omega = 20$. En l'occurrence, $\tau^S = 16.67\ \%$, $\tau^E = 60\ \%$, $\tau^M = 72.5\ \%$. La figure 10 donne le profit du monopoleur pour des taux de droit allant de 0 à 100 %. La droite horizontale représente le profit du monopoleur en régime de libre-échange. La portion horizontale de l'autre courbe commence à $\tau^M = 72.5\ \%$, soit le taux à partir duquel toute augmentation du niveau de protection est superflue. La figure 11 montre la courbe de production du monopoleur. Comme nous l'avons déjà dit, il n'y a aucun redressement du niveau de production pour $\tau \in \{\tau^E, \infty$, parce que tout niveau de protection supérieur à τ^M est inutile et que les variations des ventes intérieures et des ventes à l'exportation se compensent lorsque $\tau \in \{\tau^E, \tau^M$. Ce n'est que lorsque les importations s'amorcent à $\tau = \tau^S$ que les réductions tarifaires amènent une réduction de la production. Les figures 12 et 13 montrent respectivement la courbe des exportations et des importations. Les exportations sont possibles, ou rentables, uniquement lorsque les droits de douane sont élevés, c.-à-d. $\tau \geq \tau^E = 60\ \%$, en l'occurrence. Comme l'entreprise est relativement efficiente, on observe un équilibre par rapport aux importations pour des taux de droit de $\tau \leq \tau^S = 16.67\ \%$.

Le prix intérieur atteint un maximum à $\tau \geq \tau^M$ et il décroît linéairement jusqu'à ce qu'il atteigne son minimum en régime de libre-échange. On observe l'inverse pour le niveau de bien-être, comme le montre la figure 14. La ligne horizontale représente le niveau de bien-être en régime de libre-échange; il s'agit du niveau maximum, puisque, par hypothèse, les hausses de droit de douane ne peuvent améliorer les termes de l'échange d'un pays.

Ces résultats montrent que l'ECE qui importe des produits en régime de libre-échange peut aussi en exporter si elle est suffisamment efficiente et si elle jouit d'une protection suffisante, car l'application de droits élevés permet à l'ECE qui cherche à maximiser son profit de faire de la discrimination par les prix. Ainsi l'exportation n'est pas la conséquence d'une mauvaise planification et n'implique pas nécessairement une forme de dumping.

Comme corollaire de la deuxième série de résultats, supposons que l'ECE est suffisamment efficiente pour pouvoir faire de l'exportation en régime de libre-échange. En pratique, il peut être difficile de déterminer si une entreprise est en mesure ou non d'exporter en régime de libre-échange, car les monopoles d'État jouissent habituellement d'une bonne protection. Pour l'entreprise très efficiente, le résultat 2 A) vaut toujours; le prix intérieur est $p(q_M)$ peu importe que le taux de droit soit τ^M ou l'infini. Or, indépendamment du niveau de protection tarifaire auquel s'amorce le processus de libéralisation des échanges, la production totale n'est pas influencée par les réductions tarifaires. Par conséquent, les réductions tarifaires qui n'ont pas d'effet sur la production provoquent une hausse des ventes sur le marché intérieur au détriment des exportations. Il est intéressant de noter que si d'autres pays (plus grands) opèrent des réductions tarifaires et que ces mesures ont pour conséquence de faire augmenter les prix mondiaux, l'ECE ne verra pas nécessairement ses exportations chuter!

Figure 10 : Profit du monopoleur selon le taux de droit

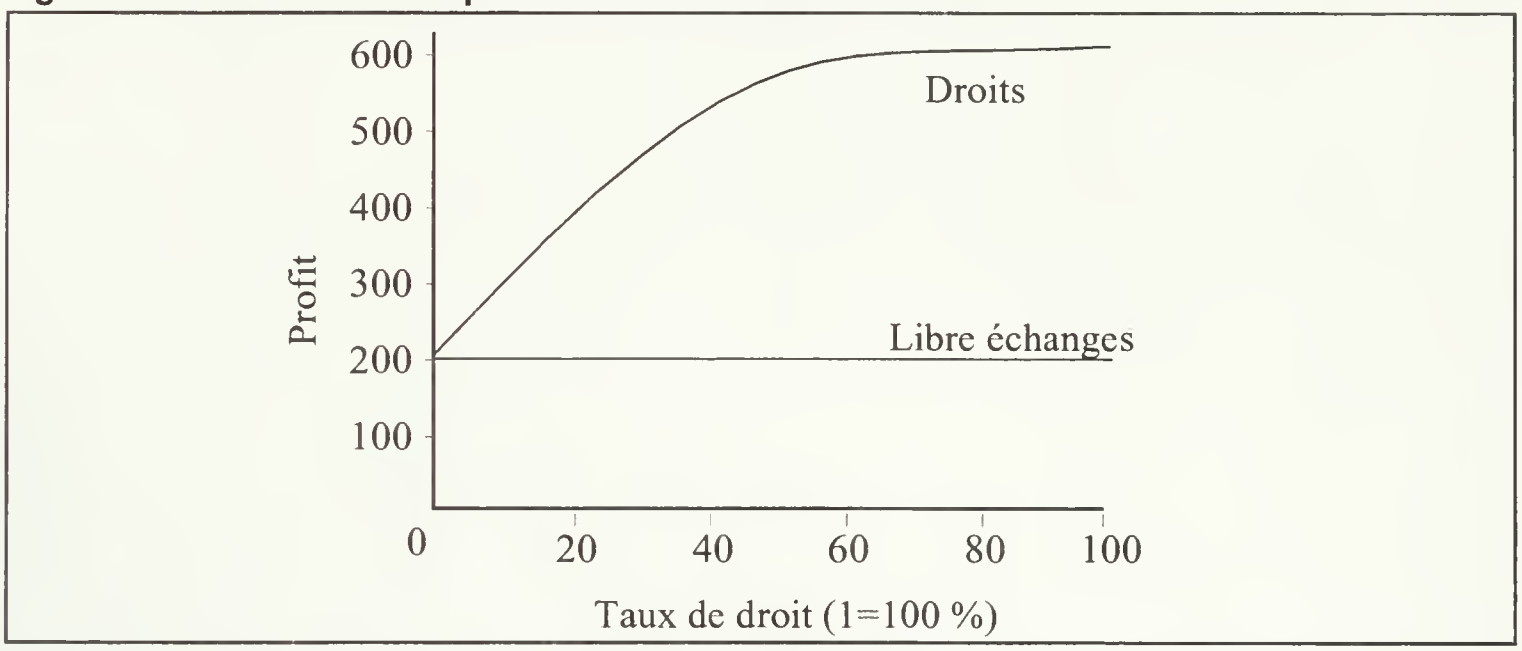


Figure 11 : Production du monopoleur étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 %

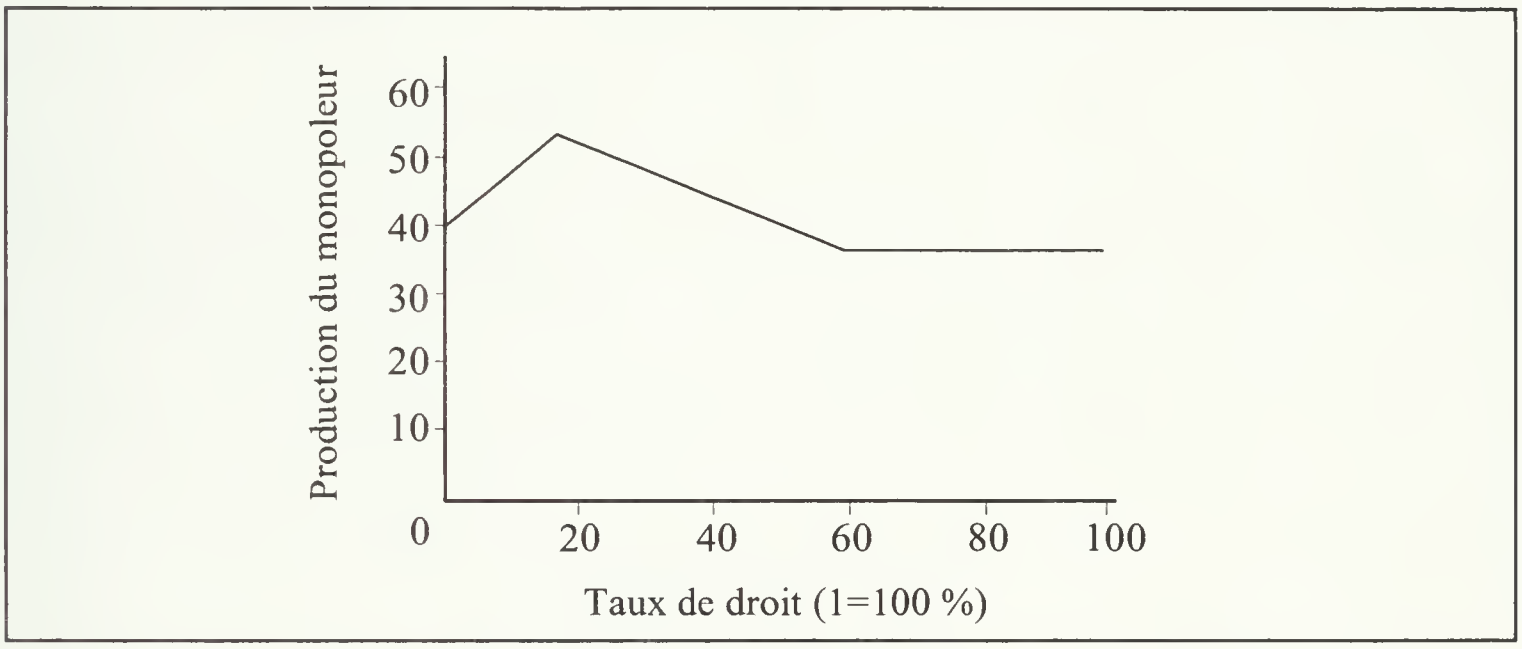


Figure 12 : Ventes à l'exportation du monopoleur étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 %

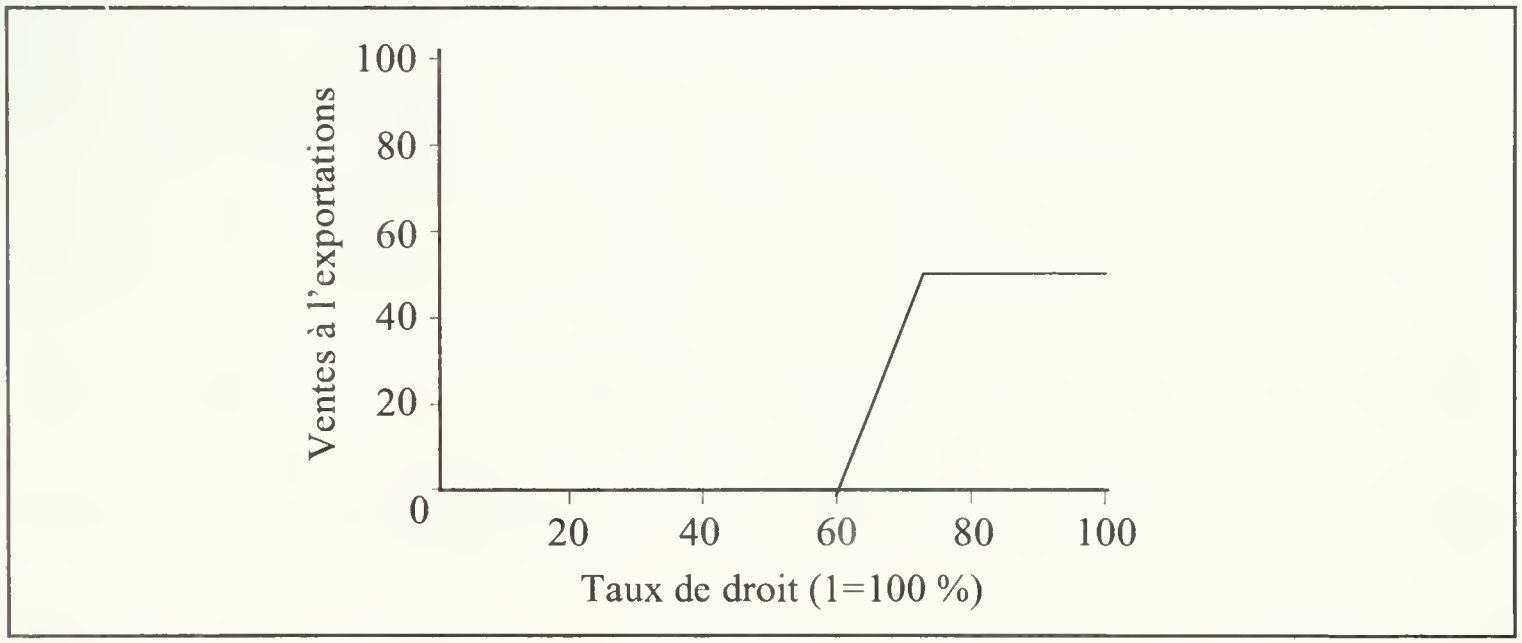


Figure 13 : Importations étant donné des taux de droit allant de 0 à 100 %

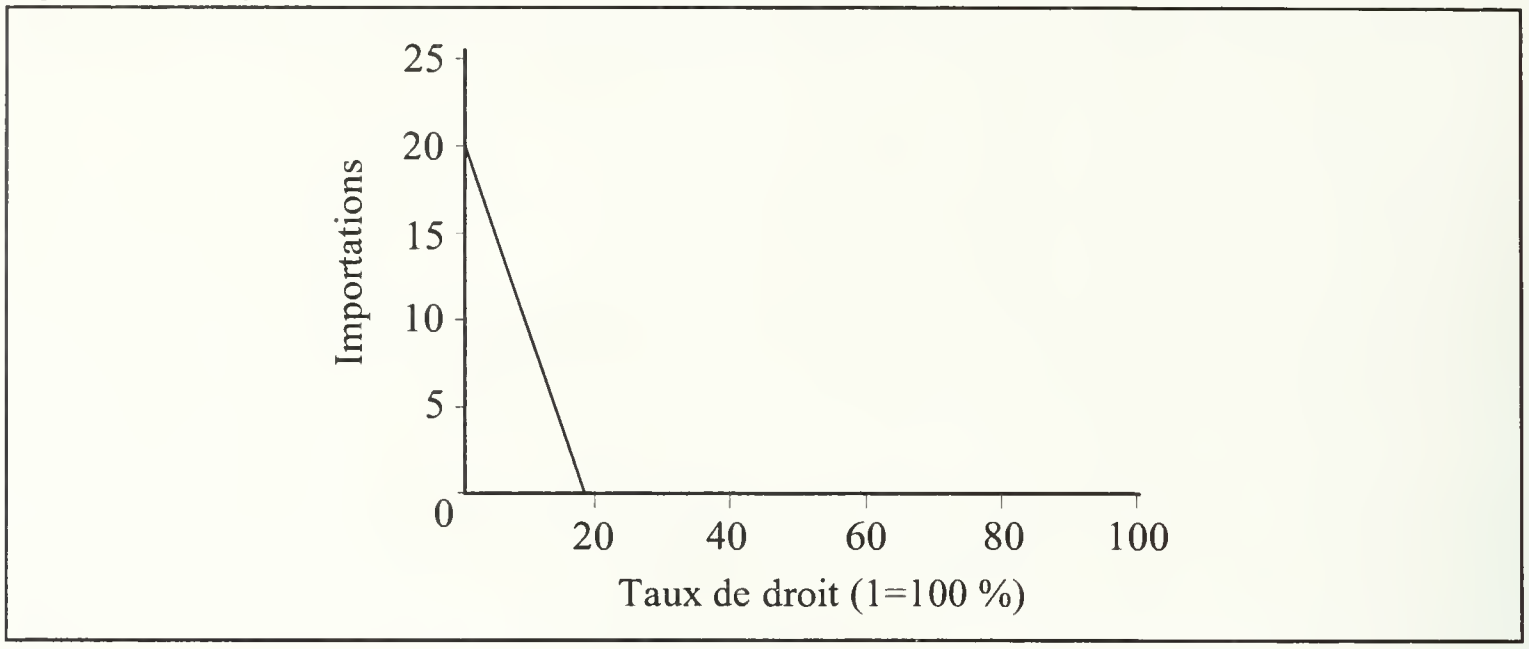
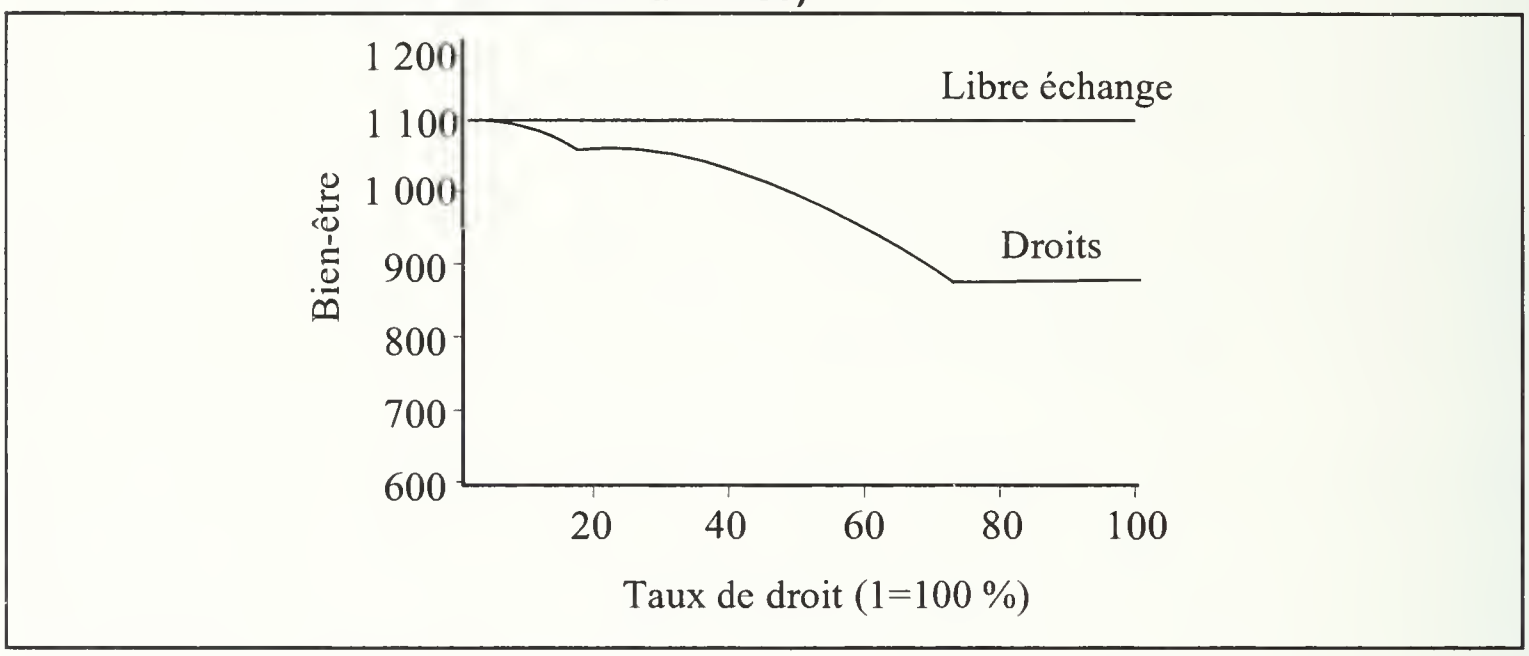


Figure 14 : Niveau de bien-être (profit de l'entreprise+surplus du consommateur+recettes tarifaires)



Le cas de l'entreprise inefficiente active dans un petit marché en régime de libre-échange est également simple. Dans ce cas en particulier, la courbe du coût marginal croise la courbe du revenu marginal global avant que celle-ci ne devienne une droite horizontale à $\omega - te$, quel que soit le taux de droit. Par conséquent, il n'est jamais rentable d'exporter. Lorsque les taux de droit sont suffisamment élevés pour que l'on puisse qualifier la protection de superflue, le prix intérieur maximum résultant est plus élevé que dans le cas de l'entreprise efficiente. La production de l'entreprise inefficiente est par ailleurs plus faible. En supposant que le taux de droit prohibitif initial implique un niveau de protection superflue, les réductions tarifaires n'auront aucun effet à prime abord, comme dans le résultat 2 A. Des réductions supplémentaires amèneront une augmentation de la production car le monopoleur trouve profitable de décourager l'entrée d'importations; toutefois, si les réductions tarifaires sont suffisamment importantes, le monopoleur se verra finalement obligé de réduire sa production parce que l'entrée de produits importés s'intensifiera. Donc le mécanisme d'ajustement de la production ressemble beaucoup à celui décrit dans le cas de l'entreprise

efficiente. Les gains apportés par la libéralisation des échanges sont plus grands dans ce cas-ci parce que le taux de droit à partir duquel la protection est réputée superflue est plus élevé.

On allègue souvent que l'ECE jouit d'avantages « indus ». Dans l'analyse qui suit, nous examinons un cas hypothétique où cette affirmation pourrait être vraie. Il s'agit d'un cas d'illégalité qui risque peu de se produire, mais qui présente un certain intérêt du point de vue de l'analyse de la discrimination par les prix : des droits sont prélevés d'une manière discriminatoire, de sorte que l'ECE se voit remettre les recettes douanières par le biais d'une opération de transfert interne (ou bien on peut supposer que les agents de douane ne prélèvent jamais les droits de douane auprès de l'ECE). Dans ces circonstances, les droits impliquent encore des prix plafonds qui peuvent être contraignants ou non, mais ils ne haussent pas le coût marginal des importations, qui demeure ω, pour l'ECE monopoleur. Pour le monopoleur efficient, cette situation modifie peu les conclusions du Résultat 2. Que l'ECE paie ou non des droits de douane ne modifie en rien le taux minimum requis pour la maximisation du profit, τ^M. Donc, le taux de droit-seuil de la protection superflue demeure le même. Le taux minimum requis pour la réalisation d'un équilibre par rapport aux exportations (τ^E) ddemeure lui aussi inchangé. Toutefois l'entrée d'importations sur le marché intérieur s'amorce à un taux supérieur à τ^s, qui est le taux le plus élevé possible permettant la réalisation d'un équilibre par rapport aux importations selon le Résultat 2. Il en est ainsi parce que le coût marginal des importations est constant ω,) alors que le coût marginal des biens produits au pays est croissant (c.-à-d., $c'' > 0$). Par conséquent $c'(.)$ n'excède jamais ω et le niveau de production intérieure le plus élevé possible dans des conditions de protection tarifaire est moindre lorsque l'ECE ne paie pas de droits. L'intervalle de droits de douane pour lequel on observe des importations est élargi de sorte que $\tau \in \{0, \tau^I$ où $\tau^I = (p(q_I) - \omega)/\omega > \tau^s$, q_I étant la valeur qui résout l'équation $\omega = c'(q)$. Voilà un résultat qui ne devrait pas déplaire aux exportateurs. Dans le cas du monopoleur inefficient (c.-à-d. lorsque les exportations demeurent nulles et que τ^E), n'existe pas), le fait que le coût marginal des importations ne varie pas en fonction des droits de douane est beaucoup plus intéressant, et par conséquent l'application de droits discriminatoires influe plus sur le comportement de l'entreprise inefficiente que sur celui de l'entreprise efficiente. Comme dans le Résultat 2, il existe un intervalle de droits de douane qui sont associés à de la protection superflue (c.-à-d., $\tau \in (\tau^M, \infty)$. À la différence du Résultat 2 toutefois, le monopoleur inefficient réduira au maximum ses coûts en approvisionnant le marché intérieur à la fois avec des produits de fabrication nationale et des produits importés comme le ferait le monopoleur qui exploite deux usines. Donc, la protection superflue n'empêche pas l'entrée d'importations ($I > 0 \forall \tau \geq \tau^M$ mais $\partial I / \partial \tau = 0$). Comme l'application discriminatoire des droits de douane abaisse le coût marginal global du monopoleur, le taux de droit minimum requis pour la maximisation du profit, τ^M, sera moins élevé si le monopoleur ne paie pas de taxes à l'importation. En outre, le fait que le monopoleur puisse tirer profit d'importations bon marché signifie que le niveau de la production intérieure est celui observé normalement dans des conditions de libre-échange, quel que soit le taux de droit (discriminatoire), et par ricochet les réductions tarifaires accroîtront les importations pour le domaine $\{0, \tau^M$. Par conséquent l'application discriminatoire des droits de douane offre aux exportateurs un plus grand accès aux marchés si l'ECE monopoleur est inefficiente.

8.3 Analyse des engagements d'accès minimum

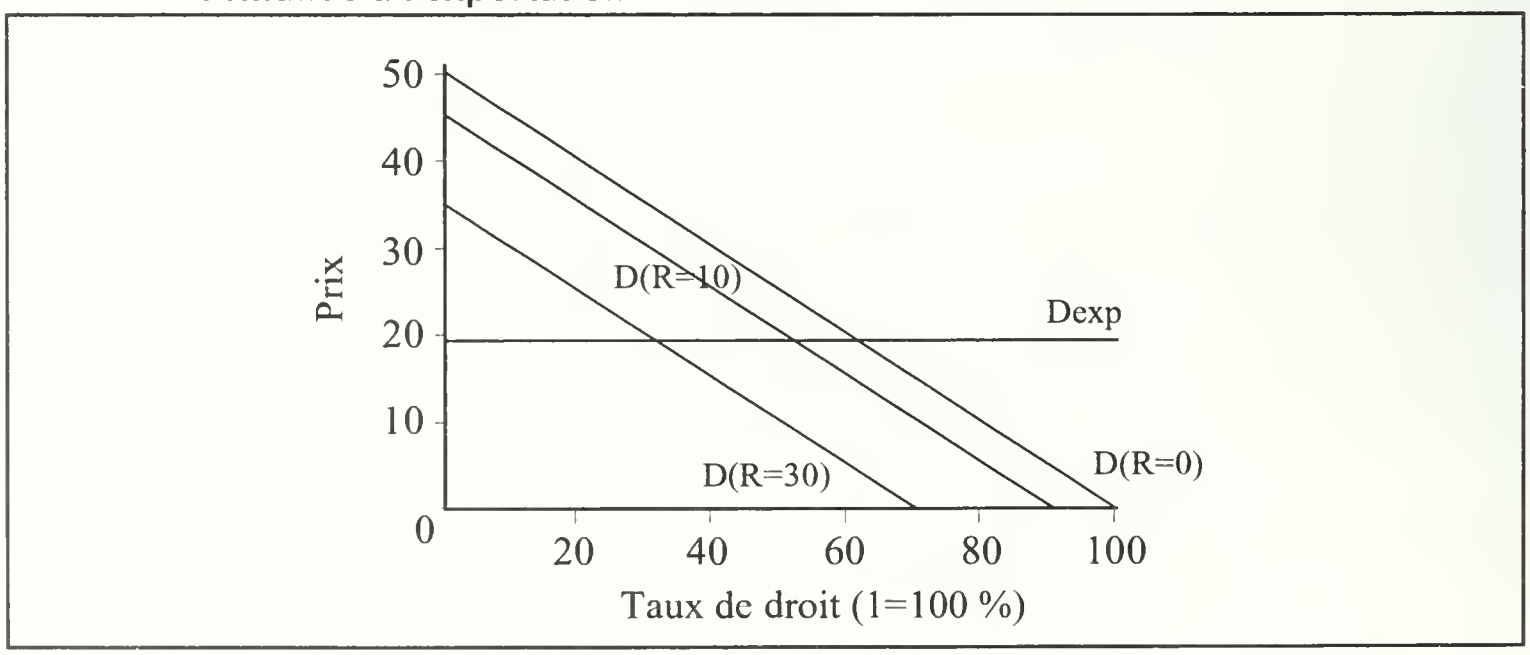
Introduisons maintenant un engagement d'accès minimum (EAM) de R unités d'importations visant à améliorer l'accès aux marchés. Nous supposons pour le moment l'absence de droits de douane. À moins d'indication contraire, l'hypothèse ci-dessous s'appliquera tout au cours de l'analyse.

Hypothèse 2 : Un engagement d'accès minimum (EAM) de R unités a été négocié dans une étape préalable du jeu des échanges commerciaux. Les acteurs considèrent R comme exogène dans la deuxième étape du jeu, lorsque le monopoleur décide de son niveau de production. Le monopoleur importera au moins R unités pourvu que son profit dépasse le niveau de référence du régime de libre-échange. Lorsque le profit du monopoleur tombe à ce niveau, on revient à la première étape du jeu et l'EAM prend fin. Le jeu se termine lorsqu'un équilibre est réalisé en régime de libre-échange.

L'hypothèse ci-dessus sous-entend que les partenaires commerciaux du pays importateur sont en mesure de lui appliquer des sanctions qui le dissuaderont d'importer moins de R unités. L'hypothèse concernant l'efficience du monopoleur national (hypothèse 1) est conservée. Nous allons analyser deux scénarios d'amélioration de l'accès aux marchés en prenant en compte ces hypothèses. Nous cherchons à isoler l'effet du contrôle exercé sur les importations par le monopoleur national. Ainsi, dans le premier scénario, l'entreprise n'exerce aucun contrôle ou droit de propriété sur les importations. Dans le second scénario, les représentants privés ne sont pas autorisés à importer et l'ECE exerce un contrôle total. Nous analyserons aussi un troisième scénario combinant l'inefficience en production et le contrôle des importations.

Lorsque le monopoleur national concurrence les représentants privés pour la vente de produits importés sur le marché intérieur, nous supposons que les importateurs acceptent de suivre la politique de prix du monopoleur. Ce dernier optimisera donc ses ventes intérieures selon une courbe de demande résiduelle qui est définie comme la différence entre la demande intérieure et l'EAM (D(p)-R). La figure 15 illustre cette situation pour diverses valeurs de R, et elle montre aussi la courbe de demande à l'exportation parfaitement élastique, sur laquelle l'EAM n'a aucun effet.

Figure 15 : Courbes de demande intérieure résiduelle pour R=0, 10, 30 et courbe de demande à l'exportation



Résultat 3 :

A) L'accroissement de R a des effets favorables à la concurrence. À R = 0, le monopoleur efficient vend sur le marché intérieur comme sur les marchés d'exportation. À mesure que s'accroît le niveau minimum des importations, les ventes à l'exportation augmentent, mais pas aussi fortement que les importations. Le pays qui était à l'origine un exportateur net devient tôt ou tard un importateur net sous l'effet de la libéralisation de l'accès aux marchés.

B) Il existe un niveau minimum d'importations forcées, R^{max} où le profit du monopoleur en régime d'EAM est le même qu'en régime de libre-échange. À ce niveau, le monopoleur demandera au gouvernement de son pays d'abandonner les EAM au profit d'un régime de libre-échange.

Étant donné nos hypothèses, le monopoleur pose le problème d'optimisation suivant :

$$Max\,\pi = p\left(q + R\right)q + \left(\omega - te\right)E - c\left(q + E\right) \tag{4}$$

où q+E est la production du monopoleur, p le prix intérieur et $\omega - te$ le prix à l'exportation. Les conditions du premier ordre résultant de la maximisation par rapport aux ventes intérieures q, et aux ventes à l'exportation E, sont :

$$p(.) + p'(.)q - c'(.) = 0 \tag{5}$$

$$\omega - te - c'(.) = 0, \forall R < R^{\max} \tag{6}$$

Notons que les deux équations se vérifient à la condition que l'EAM ne soit pas trop élevé. Cela vient de l'hypothèse d'efficience $qmr(\omega - te) < qmc(w - te)$) qui suppose que la courbe du coût marginal croise (par en dessous) le segment parfaitement élastique de la courbe du revenu marginal global et, par ricochet, que la production totale (q+E) est fixe dans la mesure où $R < R^{max}$. L'élargissement des EAM entraîne donc des variations contraires mais équivalentes des ventes intérieures et des ventes à l'exportation. Cependant les ventes à l'exportation progressent moins rapidement que les EAM, et l'élargissement des EAM fait donc s'accroître l'excédent des importations. Par conséquent, le prix sur le marché national diminue lorsque R augmente (c.-à-d. que la demande intérieure, Q(R) + R, s'accroît avec R). Le prix intérieur excède le prix mondial pour tout $R < R^{max}$. Á $R = R^{max}$, les EAM amènent une diminution assez forte des ventes intérieures et du prix sur le marché national pour que le profit de l'entreprise équivaille au profit que l'on enregistrerait en régime de libre-échange. Dans ces conditions, l'entreprise préférera le libre-échange à l'élargissement des EAM. Par ailleurs le passage au régime de libre-échange accroît le niveau de bien-être. Comme les EAM ne servent plus aucun intérêt national, aucun équilibre par rapport aux EAM ne se réalise pour des valeurs supérieures à R^{max}. Cette observation a été faite pour la première fois par Kaempfer, McClure et Willett [1989], qui ont montré qu'il ne peut exister des droits ou des contingents à « valeur comparable au prix intérieur » lorsque les prix intérieurs sont faibles. Comme l'élargissement des EAM a pour effet d'abaisser le prix intérieur, d'accroître la consommation et de faire tendre le profit de l'entreprise nationale vers le niveau associé au libre-échange, ce genre de mesure améliore le niveau de bien-être.

À la figure 16, la droite horizontale représente le profit de l'entreprise en régime de libre-échange. En l'occurrence, le niveau maximum des EAM se situe bien au-dessus du niveau des importations en régime de libre-échange ($R^{max} = 44.56 > I_{ft} = 20$). La production est constante pourvu que $R < R^{max}$, mais s'il devait y avoir des négociations commerciales visant à accroître le niveau maximum des EAM, le pays importateur opterait plutôt pour un

régime de libre-échange. D'après l'exemple numérique présenté aux figures 16 à 19, la production de l'entreprise, en l'occurrence, passerait de 36 en régime d'EAM à 40 en régime de libre-échange. Les exportations augmentent avec R pourvu que l'on n'atteigne pas le niveau maximum des EAM. Les exportations sont représentées à la figure 17 par la droite inférieure à 45^0. Le passage au régime de libre-échange fait chuter brusquement les exportations, qui passent du niveau maximum à une valeur nulle. Le pays est un exportateur net à des niveaux d'EAM faibles, mais il devient graduellement un importateur net à mesure que l'accès aux marchés s'améliore. Dans notre exemple, les exportations sont en relation linéaire avec R et il est facile de vérifier que le renversement de la situation commerciale du pays se produit à R = 10. La droite à 45^0 représente la croissance des importations forcées (R).

La courbe du prix intérieur en contexte de libéralisation des échanges accuse aussi une discontinuité lorsque le pays importateur abandonne le régime des EAM au profit du libre-échange. Pour $R < R^{max}$, le prix intérieur diminue lentement à mesure que R augmente. Lorsque le niveau maximum des EAM est atteint, le prix se stabilise à $p(.) = \omega = 20$. Par ailleurs, les ventes intérieures diminuent de façon régulière lorsque $R \rightarrow R^{max}$ et elles passent au niveau associé au libre-échange une fois que le processus de libéralisation est achevé. La figure 19 montre que le niveau de bien-être augmente progressivement lorsque $R < R^{max}$ et elle contient aussi la courbe du niveau de bien-être pour le régime de libre-échange. Au niveau maximum des EAM, le pays passe au régime de libre-échange, ce qui implique, d'après le graphique de la figure 19, une légère hausse du niveau de bien-être.

Nous allons maintenant nous pencher sur le cas plus pertinent du monopoleur national, ou ECE, qui exerce un contrôle sur les importations. Nous considérons que cette entreprise est efficiente.

Figure 16 : Profits du monopoleur efficient n'ayant aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations

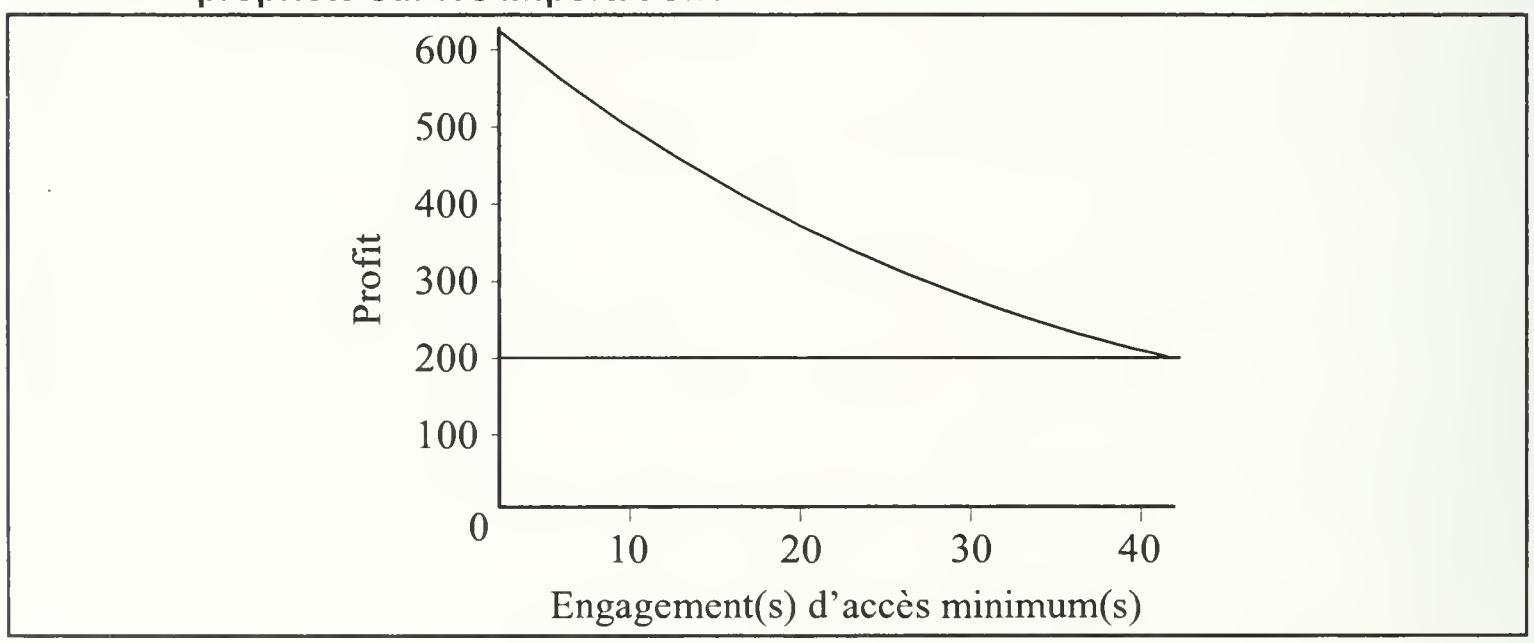


Figure 17 : Exportations dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations (droit à 45° = importations)

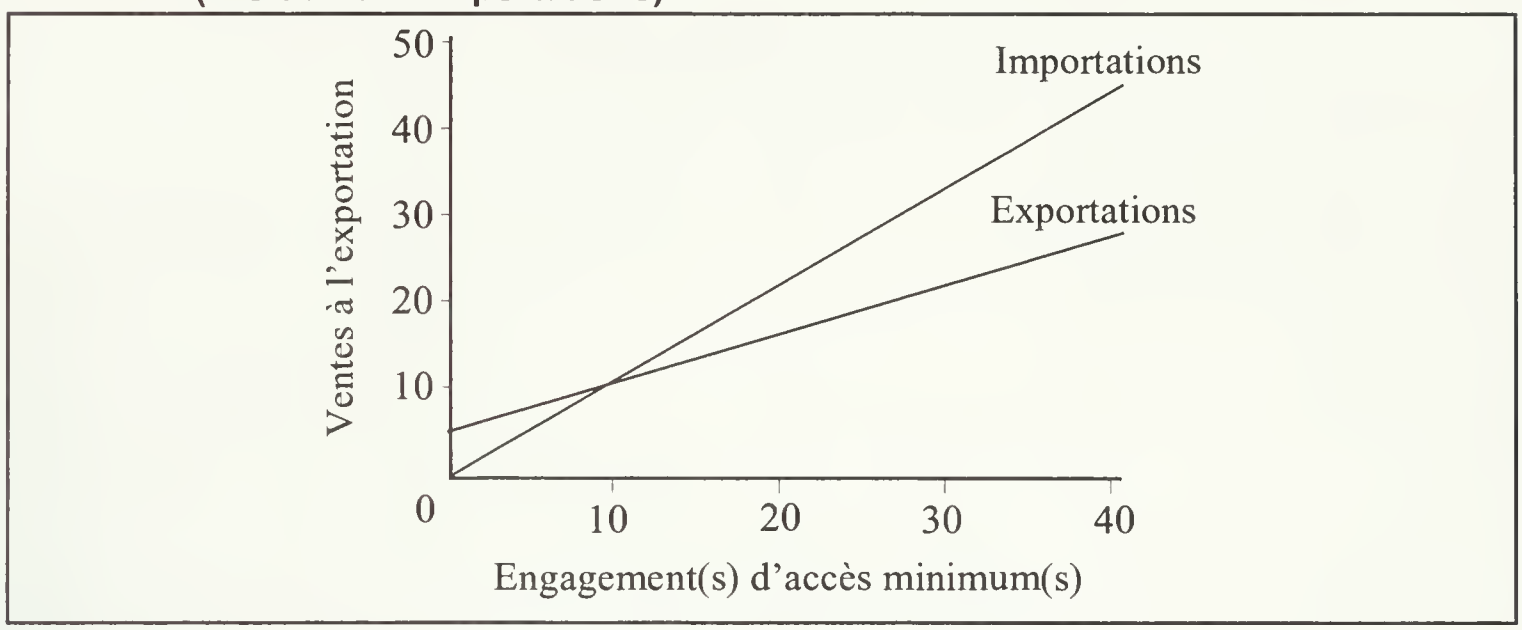


Figure 18 : Prix intérieur dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriéte sur les importations

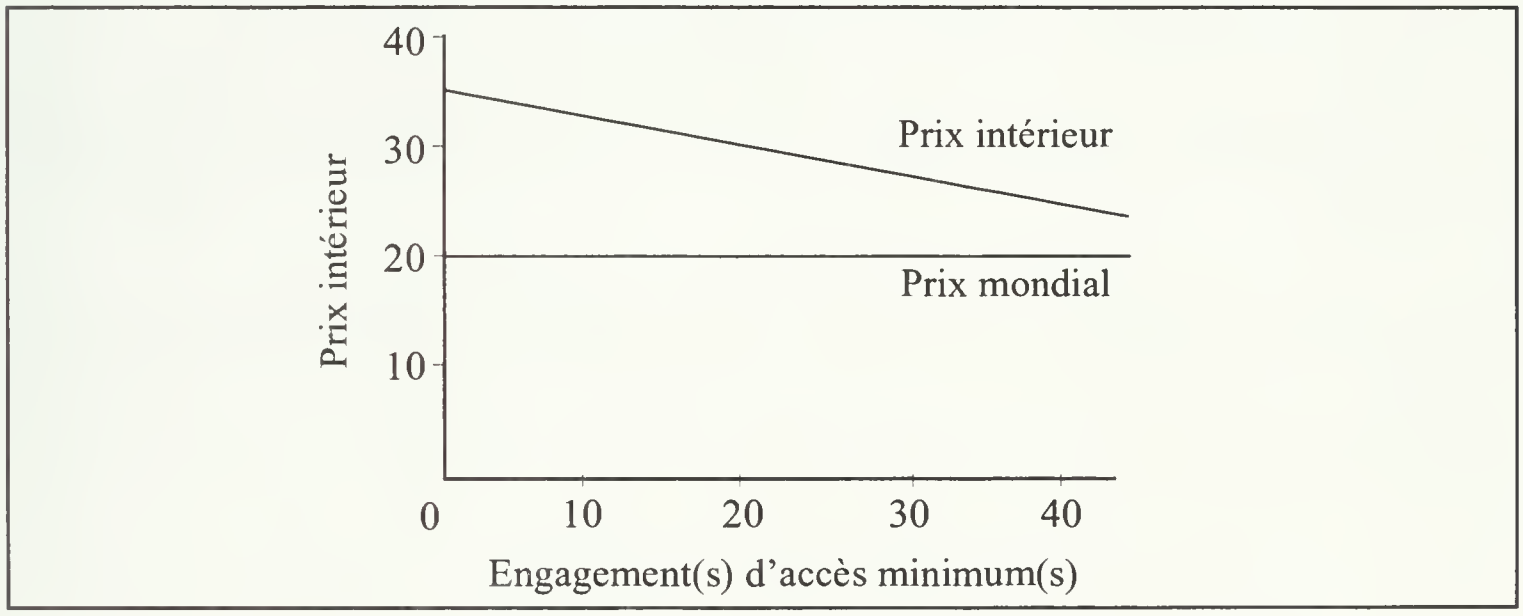
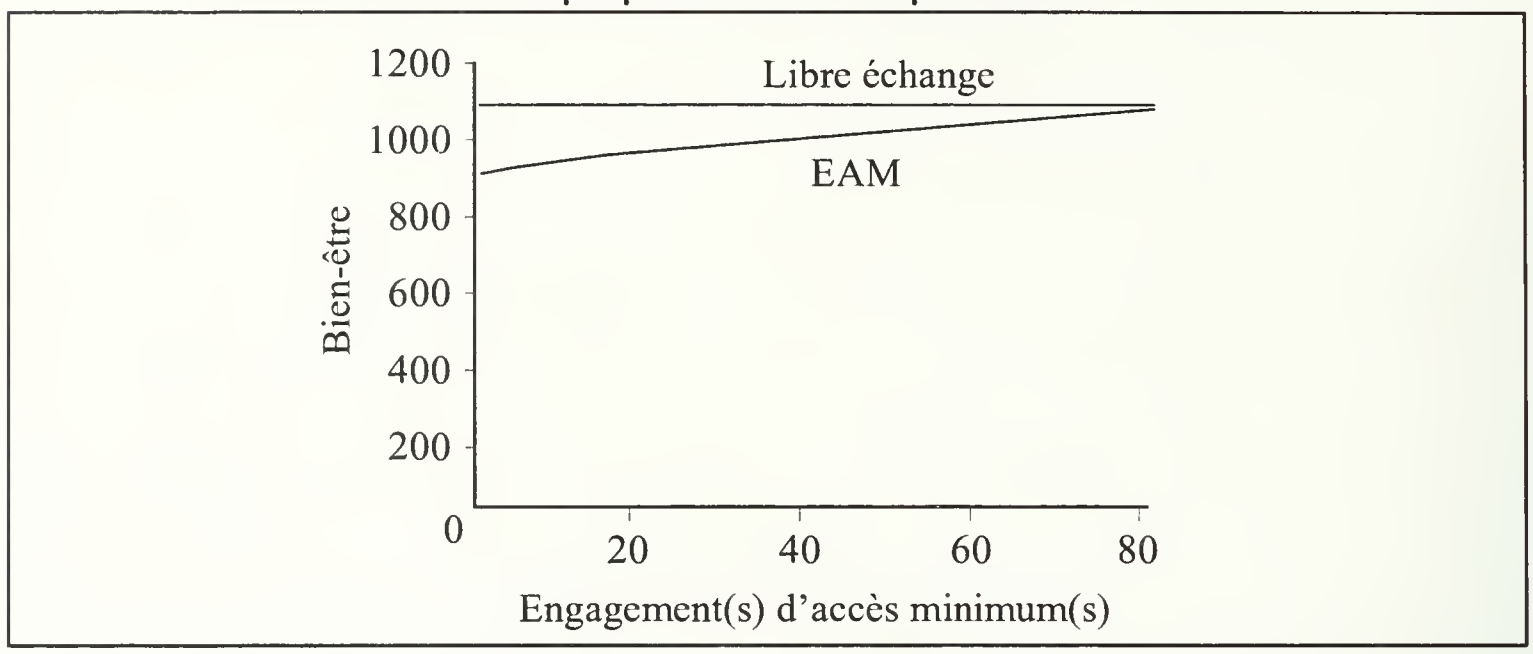


Figure 19 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur efficient n'exerce aucun contrôle ou droit de propriété sur les importations



Résultat 4 : R a toujours un caractère contraignant pour le monopoleur efficient. Donc, le monopoleur qui exerce un contrôle sur les importations maximise son profit à R = 0 en pratiquant la discrimination par les prix (c.-à-d., ventes intérieures et ventes à l'exportation > 0, importations = 0). Dans la mesure où $R < R^{max}$, le pays continue d'être un exportateur net puisque les exportations et les importations progressent au même rythme. L'accroissement des EAM s'accompagne d'une réduction du niveau de bien-être, et le pays devient un importateur net uniquement lorsqu'il abandonne le régime d'EAM au profit du libre-échange.

On peut avoir une compréhension intuitive de la question en examinant l'effet de la concentration des licences d'importation sur le coût marginal de l'entreprise. Rappelons que l'entreprise est tenue d'acheter au moins R unités d'importation au prix mondial. Cet engagement implique un coût fixe de ωR pour l'entreprise; en revanche, celle-ci obtient un stock de marchandises dont le coût marginal est nul. La figure 20 illustre le déplacement de la courbe du coût marginal lorsqu'on introduit un EAM de 8 unités et de 20 unités. Selon l'hypothèse d'efficience ($qmc\ (\omega - te) > qmr\ (\omega - te)$) la courbe du coût marginal supérieure croise par en dessous le segment horizontal de la courbe du revenu marginal global, ce qui donne un excédent d'exportations. Étant donné que l'accroissement de R a pour effet de déplacer la courbe du coût marginal vers la droite, les exportations sont en relation directe avec R.

Mathématiquement, nous pouvons poser comme suit le problème d'optimisation avec contrainte de l'entreprise :

$$Max\ \pi = p(q)q + (\omega - te)E - c(Q) - \omega R + \lambda(Q + R - q - E) \qquad (7)$$

où λ est le multiplicateur de Lagrange, Q la production du monopoleur, Q + R le stock dont dispose le monopoleur, et q et E les ventes intérieures et les ventes à l'exportation respectivement. Les conditions du premier ordre sont :

$$p(.) + p'(.)q - \lambda = 0 \qquad (8)$$

$$\omega - te - \lambda = 0 \tag{9}$$

$$-c'(.) + \lambda = 0 \tag{10}$$

$$Q + R - q - E = 0 \tag{11}$$

Notons que R n'est pas considéré comme une variable dont on peut déterminer librement la valeur, même s'il s'agit, par définition, d'un niveau d'engagement minimum que l'on peut dépasser si c'est avantageux de le faire. Si l'entreprise efficiente pouvait déterminer librement la valeur de R, celle-ci serait nulle, car le revenu marginal de l'entreprise pour la première unité d'importation est $\omega - te$, qui est inférieur à ω, le coût de l'unité importée. Voilà, essentiellement, le fondement des « contingents inutilisés », notion que nous avons évoquée plus haut et selon laquelle le monopoleur aura tendance à acheter des licences d'importation pour faire en sorte qu'elles ne servent pas. Dans notre modèle, les menaces de sanctions sont supposées assez crédibles pour dissuader le monopoleur d'importer moins que la quantité minimum convenue. Ainsi l'entreprise efficiente est tenue d'importer une quantité de produits équivalente à l'engagement d'accès minimum de R unités conclu par son pays, mais rien ne l'incite à importer davantage. Donc, R a force obligatoire. La situation commerciale du pays ne change pas tant et aussi longtemps que $R < R^{max}$, cette dernière valeur étant le niveau d'EAM où le profit de l'entreprise est le même qu'en régime de libre-échange. Si $R < R^{max}$, les mesures de libéralisation de l'accès aux marchés ne modifient en rien l'équilibre sur le marché intérieur parce que une hausse des importations est compensée par une hausse équivalente des exportations. Le profit de l'entreprise diminue lorsque R augmente, parce que chaque unité importée fait augmenter les coûts fixes d'une valeur ω, alors que chaque nouvelle unité exportée fait augmenter les revenus de $\omega - te$. seulement. Le profit de l'entreprise diminue donc de te pour chaque accroissement de R, comme le montre la figure 21. Lorsque les coûts de transport sont faibles, le monopoleur peut continuer de pratiquer des prix élevés sur le marché national, même pour des valeurs de R très élevées. Dans nos exemples numériques, les coûts de transport représentent 5 % du prix mondial, et c'est ce qui explique pourquoi le profit de l'entreprise diminue lentement lorsque R augmente, contrairement au scénario où l'entreprise n'exerce aucun contrôle ou droit de propriété sur les importations. Le contrôle des importations par une entreprise a pour conséquence de renforcer le pouvoir commercial de cette entreprise, et c'est pour cette raison que l'accroissement des EAM a très peu d'effet sur le profit de l'entreprise. La droite horizontale de la figure 21 représente le profit de l'entreprise en régime de libre-échange. Les coûts de transport étant faibles, le profit de l'entreprise en régime d'EAM rejoindra le niveau de profit du régime de libre-échange à $R^{max} = 442.5$, soit un niveau d'engagement environ dix fois plus élevé que dans le cas où le monopoleur n'exerce pas de contrôle sur les importations.

Figure 20 : Effet des EAM sur le coût marginal du monopoleur efficient exerçant un contrôle ou un droit de propriéte sur les importations

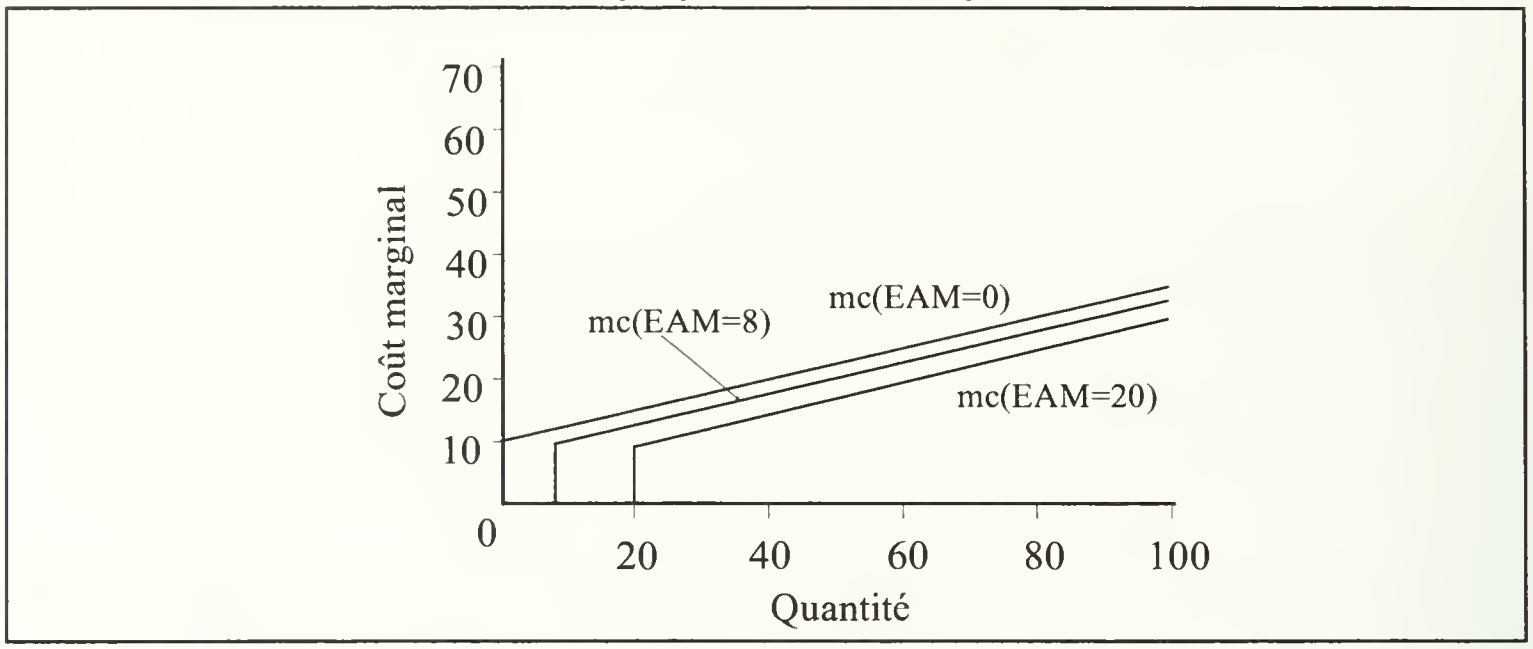


Figure 21 : Profit du monopoleur efficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations

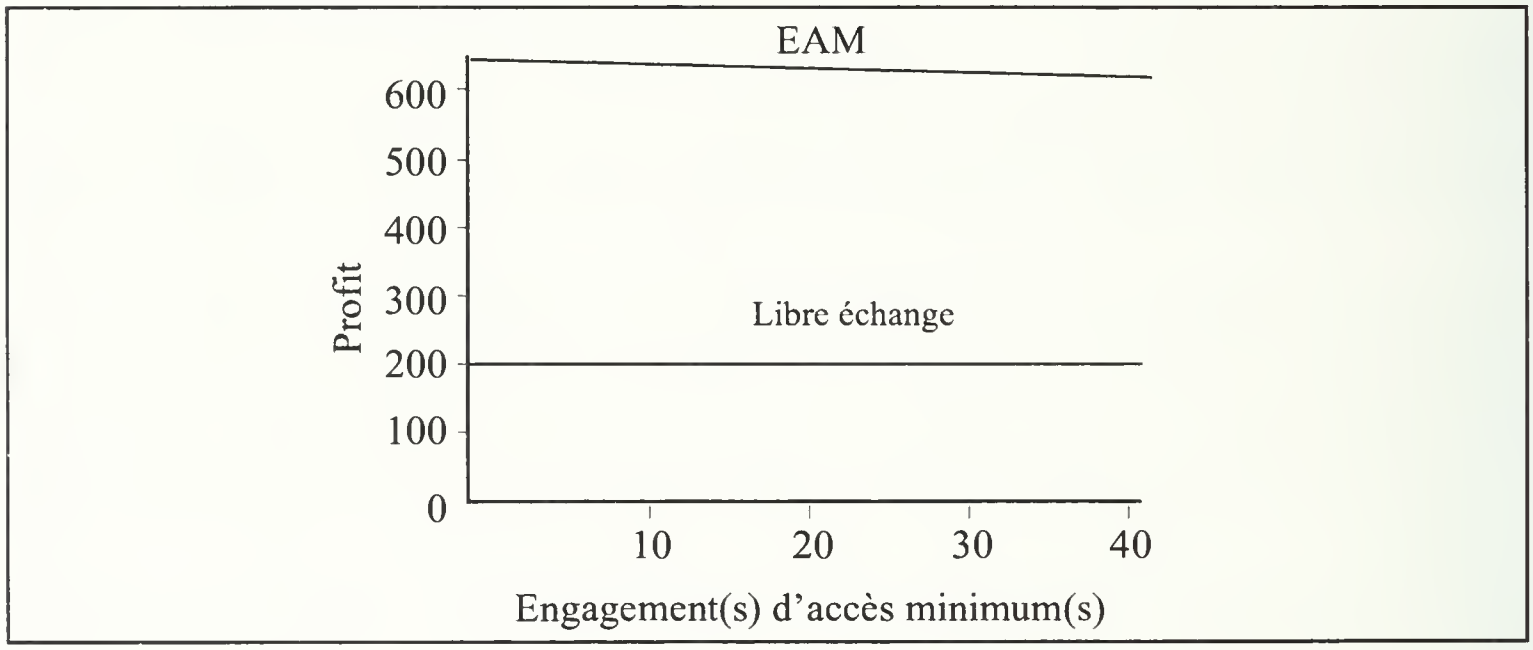
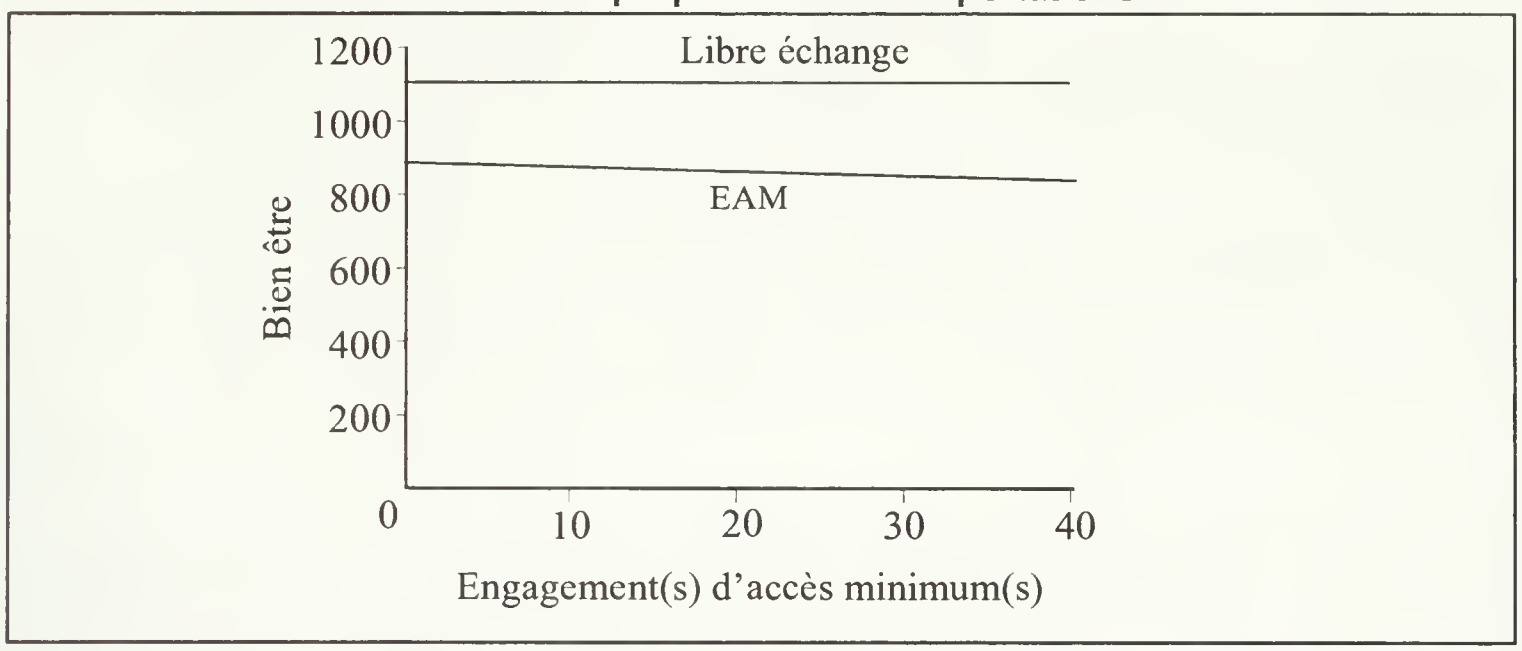


Figure 22 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur efficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations

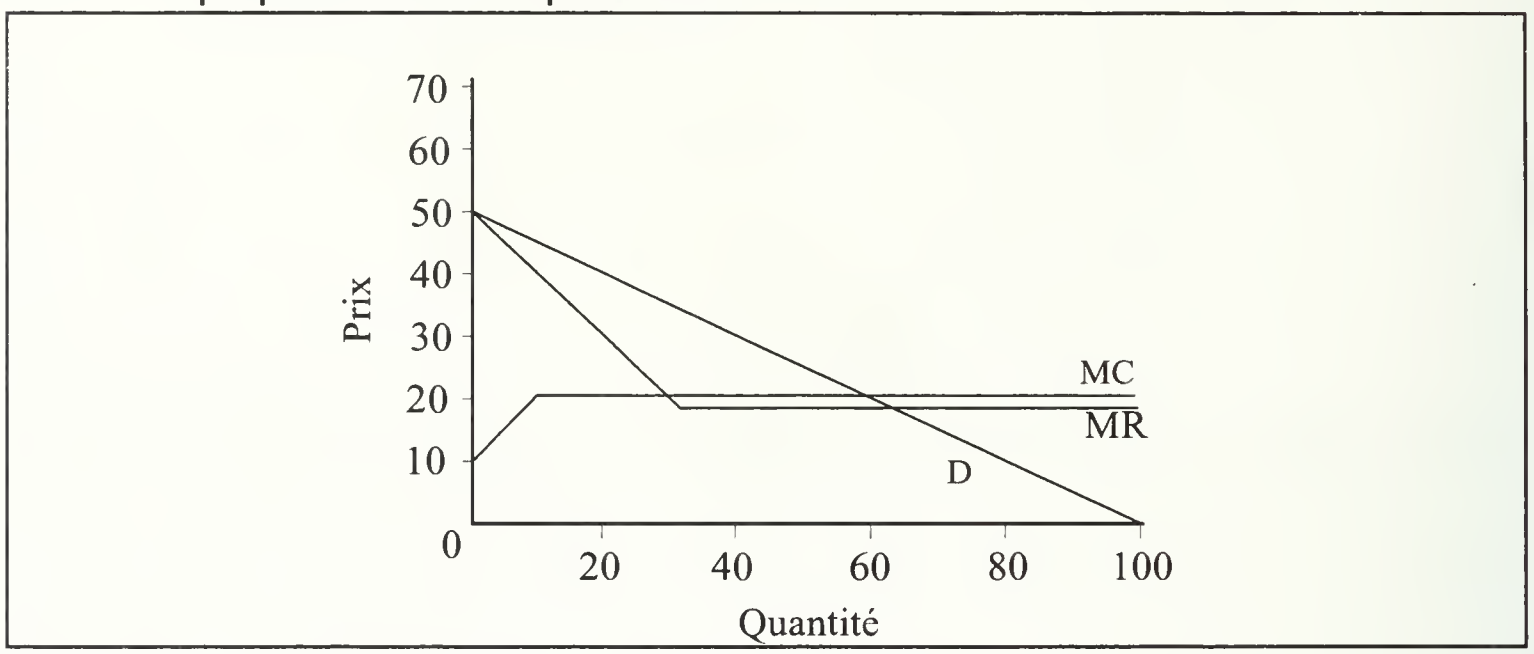


Le prix intérieur, la production du monopoleur et la position extérieure nette du pays demeurent les mêmes pour toutes les situations d'équilibre par rapport aux EAM. D'après les conditions du premier ordre, une solution interne apparaît lorsque le revenu marginal découlant des ventes intérieures égale le revenu marginal qui découle des ventes à l'exportation (lorsque $p + p'q = \omega - te = c'$). Comme le prix à l'exportation est une constante, c', la production n'est pas influencée par R; de même, p + p'q ne le sera pas non plus et R n'aura donc aucun effet sur le prix intérieur. Notre hypothèse d'efficience stipule que $qmr(\omega - te) < qmc(\omega - te)$. Ces quantités sont respectivement les ventes intérieures et la production en régime d'EAM. La différence entre les deux est égale aux exportations lorsque R = 0 et aux exportations nettes lorsque R > 0. Dans notre exemple numérique, les ventes intérieures sont optimisées à q = 31. Lorsque R > 0, le monopoleur exploite un entrepôt d'import-export afin de préserver les profits tirés de ses activités sur le marché intérieur. Le prix intérieur étant constant, le surplus du consommateur n'est pas modifié par l'accroissement des EAM. Par contre, étant donné que le profit de l'entreprise est une fonction décroissante de R, l'accroissement des EAM nuira à l'entreprise. La figure 22 montre le rapport négatif qui existe entre les EAM et le niveau de bien-être, avec la droite-repère du libre-échange.

Si nous diluons légèrement la condition d'efficience, la question se complique parce que désormais l'entreprise aura grand intérêt à n'acheter qu'une quantité limitée d'importations. Comme dans le cas précédent, le monopoleur ne subit pas la concurrence étrangère (c.-à-d. qu'il détient les licences d'importation) et il exercera son pouvoir commercial accru sur le marché national. Contrairement à la situation de l'entreprise efficiente, le coût marginal de l'entreprise inefficiente s'accroît rapidement; l'entreprise inefficiente choisira donc d'importer afin de tirer profit du coût marginal constant des importations, même en l'absence d'EAM. La figure 23 reproduit les valeurs des paramètres utilisées plus tôt, à une exception près; on suppose que le coût marginal de la production intérieure augmente quatre fois plus rapidement qu'avant. Cette inefficience dans la production explique pourquoi le segment horizontal de la courbe du coût marginal global croise la courbe du revenu marginal global dans sa portion descendante. Les coûts de transport expliquent l'écart entre les portions horizontales des deux courbes. À la figure 23, le monopoleur décide d'importer 20 unités afin d'optimiser sa puissance commerciale sur le marché intérieur. Étant donné $0 \leq R \leq I^{min}$, $I = I^{min}$, est le niveau minimum d'importation que l'on peut observer. Les EAM

sont contraignants uniquement lorsque R dépasse le niveau minimum d'importations. Même si, à la figure 23, le monopoleur exerce un contrôle total sur le commerce, ses activités d'exportation ne seront pas rentables pour la raison mentionnée sous Résultat 1. Si R est suffisamment élevé (c.-à-d. si $R^{exports} > I^{min}$), le monopoleur fera de l'exportation pour compenser l'effet des importations forcées sur sa courbe du coût marginal global.

Figure 23 : Cas du monopoleur inefficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations



Résultat 5 : Pour $R \in \{0, I^{min}$, le monopoleur inefficient trouvera rentable d'importer la quantite I^{min} et, donc, de de dépasser l'engagement d'accès minimum jusqu'à ce que $R = I^{min}$. Donc, R n'a pas force obligatoire dans le domaine considéré. Le monopoleur écoule toute sa production et ses importations sur le marché intérieur. Dans le domaine $\{I^{min}, R^{exports}$, l'accroissement des importations fait diminuer le prix intérieur, mais c'est insuffisant pour amorcer un mouvement d'exportation. Toutefois, pour $R \in \{R^{exports}, R^{max}$, on observe des exportations et le prix intérieur ne change pas. R^{max}, les importations forcées atteignent un niveau tel que le monopoleur peut opter indifféremment pour un régime d'EAM ou un régime de libre-échange ($\pi^{MAC}_{R=R^{\max}} = \pi^{ft}$).

Le problème d'optimisation du monopoleur, en l'occurrence, est semblable à celui défini en (7). Il s'en distingue par les contraintes imposées :

$$Max\pi = p(q)q + (\omega - te)E - c(Q) - \omega I + \lambda_1(Q + I - q - E) + \lambda_2(I - R) \qquad (12)$$

Les conditions du premier ordre par rapport aux ventes intérieures (q), aux ventes à l'exportation (E), aux importations (I), à la production (Q) et aux multiplicateurs de Lagrange λ_1, λ_2 sont définies par :

$$p(.) + p'(.)q - \lambda_1 = 0 \qquad (13)$$

$$\omega - te - \lambda_1 \leq 0 \qquad (14)$$

$$-\omega + \lambda_1 + \lambda_2 = 0 \qquad (15)$$

$$-c'(.) + \lambda_1 = 0 \qquad (16)$$

$$Q + I - q - E = 0 \tag{17}$$

$$I - R \geq 0 \tag{18}$$

Ces conditions nous indiquent que lorsque R n'a pas force obligatoire, (c.-à-d., lorsque I - R > 0, $\lambda_2 = 0$), p+p'q=c'>$\omega - te$ et il n'est pas rentable d'exporter. Les importations sont définies par l'expression $I = qmr(\omega) - qmc(\omega) > 0$. Lorsque R a force obligatoire, les conditions du premier ordre nous indiquent que $\lambda_1 = \omega - \lambda_2 \geq \omega - te$. Si l'inéquation se vérifie, les exportations demeurent nulles, comme lorsque R n'a pas force obligatoire, mais les ventes intérieures augmentent tandis que la production diminue, ce qui confirme que le prix intérieur décroît dans l'intervalle $\{I^{min}, R^{exports}$. Si $R \in \{R^{exports}, R^{max}$ $\lambda_1 = \omega - \lambda_2 = \omega - te = c'$, il est rentable d'exporter et toutes les importations en excédent par rapport à $R^{exports}$ sont réexportées.

La droite horizontale de la figure 24 représente le profit de l'entreprise en régime de libre-échange (valeur de référence). Le profit de l'entreprise commence à diminuer à $R = I^{min} = 20$. Les EAM inférieurs à 20 ne sont pas contraignants et donc, le profit est fixe pour ce domaine. La figure 25 montre les importations (courbe du haut) et les exportations (courbe du bas). La courbe des importations indique que les EAM sont non contraignants jusqu'à ce que $R = I^{min} = 20$ tandis que l'entreprise commence à exporter à $R^{exports}$ = 22. Comme nous supposons dans notre exemple numérique que les coûts de transport ne représentent que 5 % du prix mondial, l'entreprise pourra réexporter des importations jusqu'à ce que $R = R^{max} = 471$.

Figure 24 : Profits du monopoleur inefficient exerçant un contrôle ou un droit de propriété sur les importations

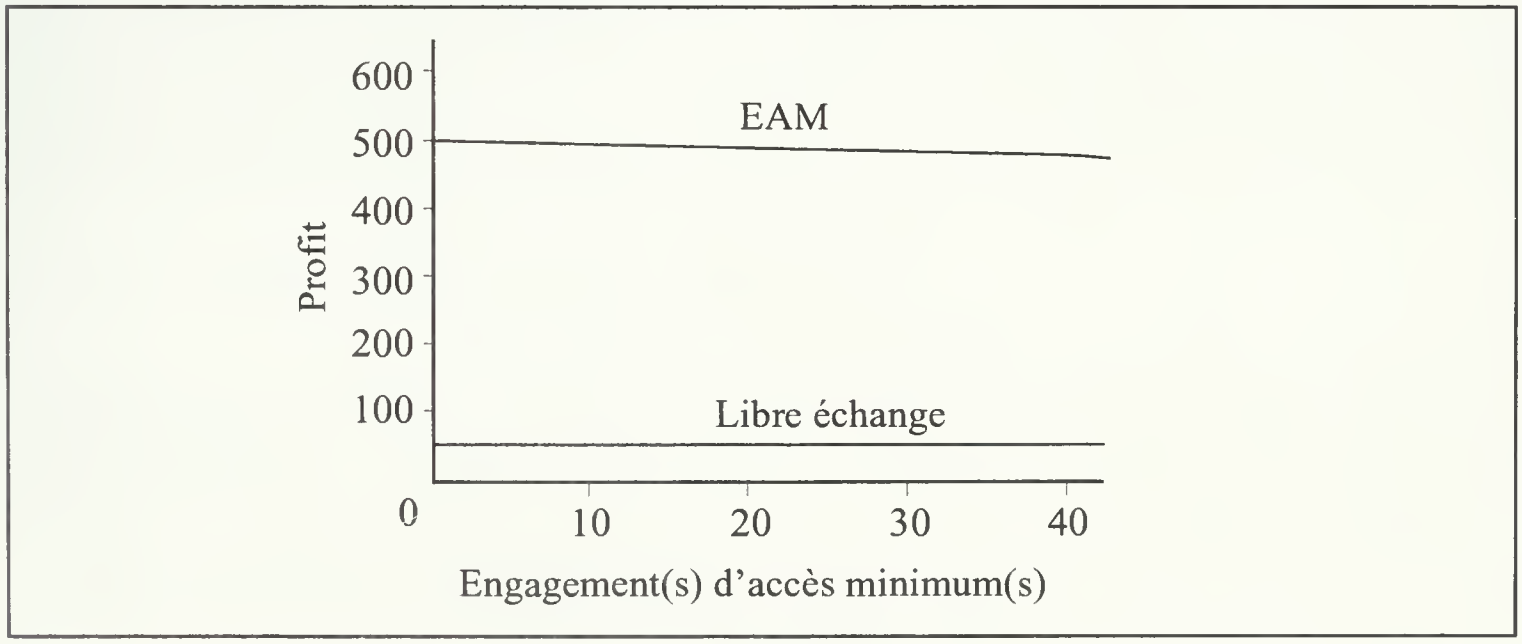


Figure 25 : Importations and exportations dans le case où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations

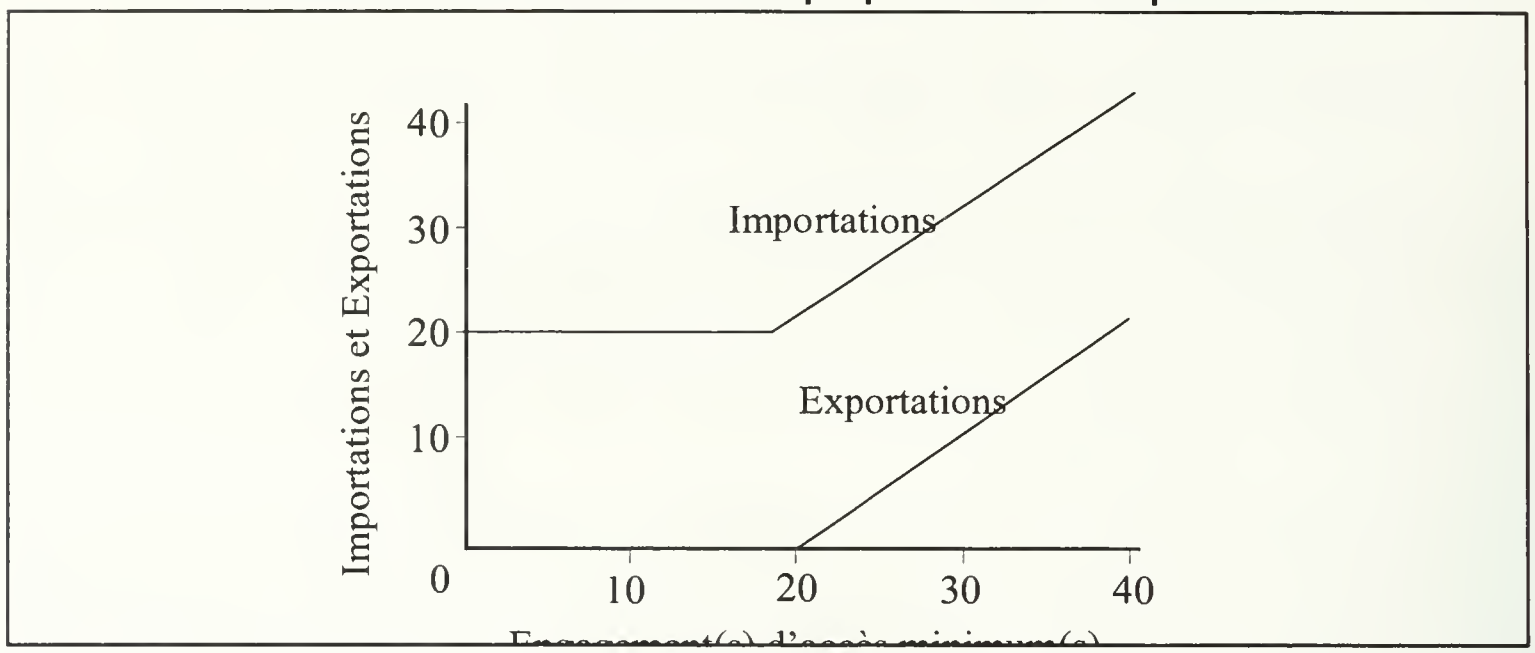
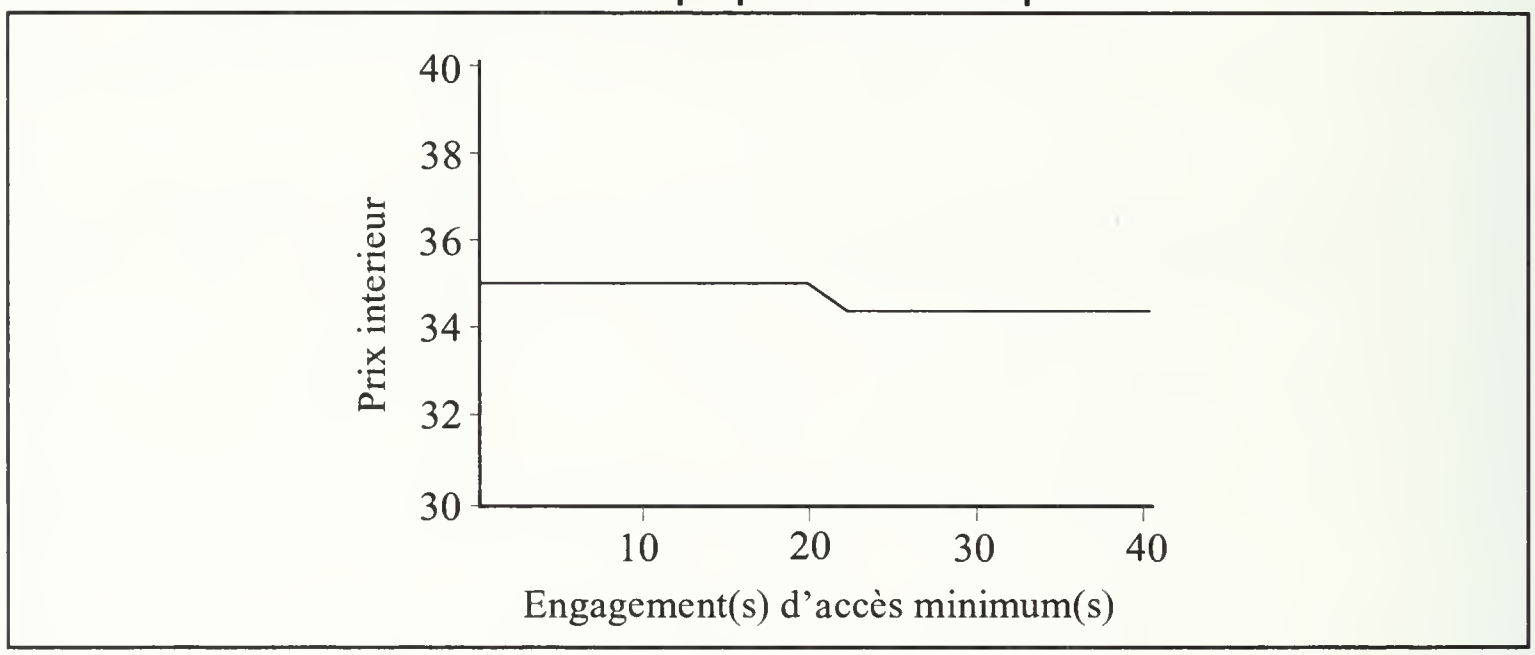


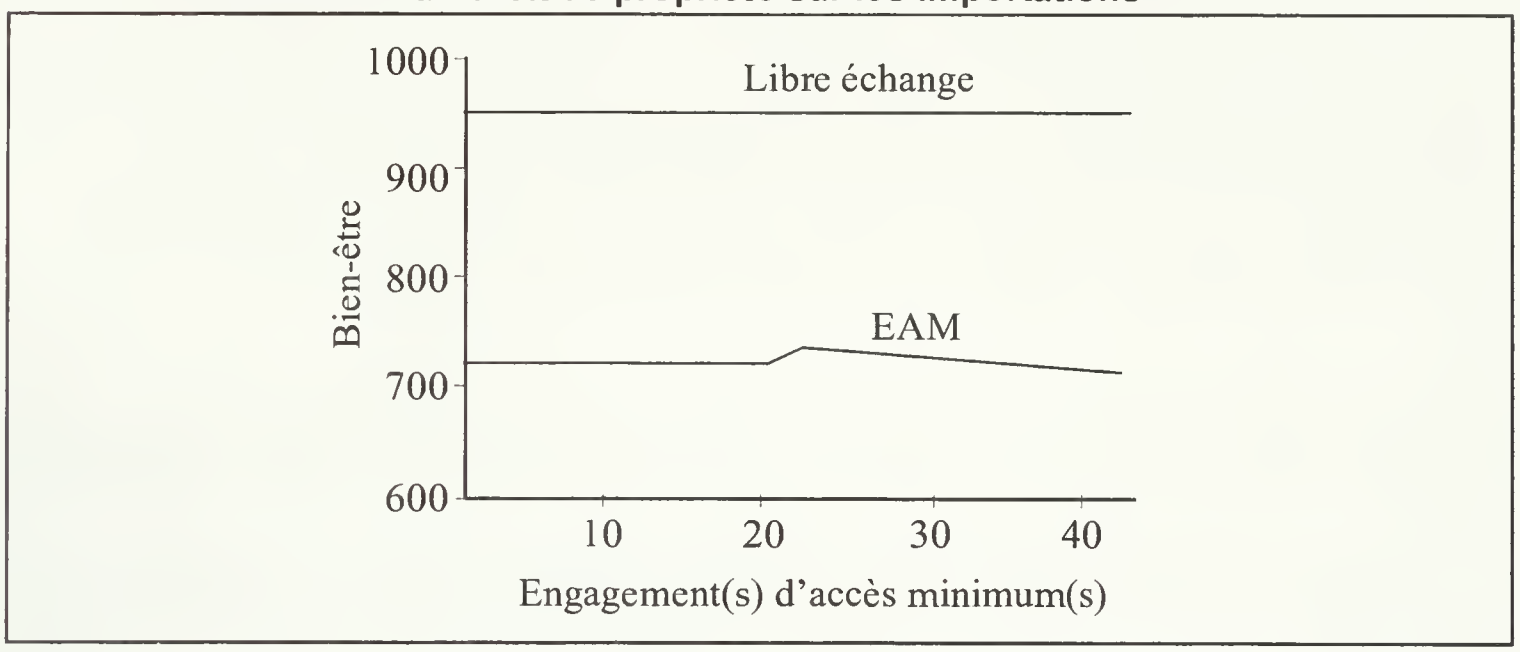
Figure 26 : Prix sur le marché intérieur dans le cas où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations



La figure 26 montre que le prix intérieur reste constant tant que les EAM ne sont pas contraignants. Dans le domaine où les EAM sont contraignants mais pas suffisamment élevés pour amener l'entreprise à exporter, le prix intérieur diminue lorsque R augmente. Cependant ce prix est fixe lorsque le monopoleur fait de l'exportation. Au niveau maximum des EAM, le prix intérieur passe du niveau propre au régime d'EAM avec exportations (p = 34,5) au niveau associé au libre-échange (p = 20).

La figure 27 montre les conséquences de l'accroissement des EAM sur le plan du bien-être. Comme le prix intérieur et le profit sont fixes lorsque $R \leq 20$, le niveau de bien-être sera lui aussi invariable pour ce domaine. Il augmente lorsque $I^{min} < R \leq R^{exports}$ parce que le prix intérieur diminue dans cet intervalle. Lorsque les EAM excèdent $R^{exports}$ l'entreprise voit son profit diminuer. La diminution du niveau de bien-être est proportionnelle aux coûts de transport liés à l'exportation. Enfin la droite horizontale de la figure 27 représente le niveau de bien-être en régime de libre-échange.

Figure 27 : Niveau de bien-être dans le cas où le monopoleur inefficient exerce un contrôle ou un droit de propriété sur les importations



8.4 Résumé

Les analyses qui précèdent montrent que, dans un contexte d'exercice du pouvoir monopolistique, la libéralisation des échanges n'aura pas nécessairement pour effet d'amenuiser la production intérieure ni d'accroître les importations. Cette conclusion contraste avec le scénario selon lequel les ECE exercent leur activité dans des marchés nationaux et mondiaux concurrentiels. Il est clair que même si les ECE respectent les engagements nationaux visant à la libéralisation du commerce, et qui peuvent se traduire par des réductions tarifaires ou l'élargissement des EAM, il pourra y avoir certains écarts de conduite, plus vraisemblablement en ce qui concerne la « tarification impure » des produits agricoles[55]. L'analyse ci-dessus montre clairement que lorsqu'une ECE d'importation exerce un pouvoir de marché dans un marché national, les réductions tarifaires sont préférables aux EAM comme instrument de libéralisation des échanges.

9. Conclusions des analyses théoriques

Les analyses qui précèdent nous permettent de tirer un certain nombre de conclusions quant à l'efficience des divers types d'organismes de commercialisation qui peuvent être actifs sur les marchés mondiaux de l'agriculture. Voici les principales conclusions de ces analyses :

1. L'ECE est toujours moins efficiente que les commerçants privés si ces derniers évoluent dans un régime de concurrence pure.
2. Si les commerçants privés n'évoluent pas dans un régime de concurrence pure, la création d'une ECE d'exportation à compte de mise en commun des prix peut avoir pour effet d'accroître le surplus économique global disponible. Cette conclusion vaut aussi bien pour les petits pays que pour les grands.
3. La création d'une ECE d'exportation à compte de mise en commun des prix a plus de chances d'accroître le surplus économique global disponible si :

55. Selon Ingco [1998], la conversion des barrières non tarifaires en contingents tarifaires a pour effet de créer, pour plusieurs produits et dans de nombreux pays, des droits de douane beaucoup plus élevés que les droits implicites calculés qui s'appliquaient avant la tarification.

(a) les ventes à l'exportation représentent une proportion relativement élevée de la production totale;

(b) l'ECE a un pouvoir de marché limité sur le marché national de la transformation.

4. Si l'ECE d'importation exerce un pouvoir monopolistique sur le marché national et jouit d'une solide protection, le recours à des engagements d'accès minimum comme instrument de libéralisation peut avoir des effets plutôt irréguliers; lorsqu'une ECE d'importation jouit d'un pouvoir de monopole sur le marché national, les réductions tarifaires constituent un meilleur instrument de libéralisation des échanges.

L'une des conclusions que l'on retiendra de cet exercice est que le débat entourant les ECE ne porte pas uniquement sur des critères d'efficience économique. La répartition du surplus économique généré par diverses structures d'organisation revêt tout autant d'importance. Bien qu'il soit important de se pencher sur la question de la répartition lorsque le secteur du commerce international est caractérisé par un régime de concurrence pure, l'entrée en scène de sociétés commerciales détenant un pouvoir de marché représente l'apparition d'un nouveau groupe qui cherchera à préserver son surplus économique. Donc l'introduction d'oligopoleurs complique davantage le processus de répartition qui s'opère lorsque de nouvelles structures organisationnelles voient le jour.

On peut s'appuyer sur les résultats de la simulation ci-dessus pour déterminer quels sont les groupes qui sont avantagés, et quels sont ceux qui sont désavantagés, par certaines structures d'organisation. Par exemple, les EM sont nettement désavantagées par la création d'une ECE d'exportation à compte de mise en commun des prix. Il ne faut donc pas s'attendre à voir dans ces entreprises des partisans de l'ECE d'exportation. Nous devons cependant nuancer ces propos, car, rappelons-le, le modèle de l'ECE d'exportation suppose que les ECE font du commerce international pour leur propre compte. En réalité, les ECE d'exportation recourent souvent aux services des EM pour accomplir en tout ou en partie ces fonctions. Si nous analysions les cas où des ECE d'exportation ou d'importation retiennent les services d'EM afin que celles-ci agissent comme leurs représentants, nous pourrions arriver à des conclusions différentes de celles énoncées jusqu'à maintenant; du reste, ce genre d'analyse pourra faire l'objet de recherches futures. Dans les cas où les ECE d'importation exercent un pouvoir de monopole sur la production intérieure, ces organismes s'opposeront vraisemblablement à la libéralisation du commerce, surtout si cette libéralisation passe par des réductions tarifaires. Par ailleurs, leur attitude à l'égard des EAM peut être ambiguë, comme le laisse entendre l'analyse qui précède.

L'une des principales conclusions qui se dégagent de cette partie du rapport est que l'analyse des ECE est complexe et doit être faite avec soin. Des modèles simples qui supposent l'existence d'une concurrence pure peuvent facilement mener à des conclusions erronées. Par ailleurs, les modèles qui supposent l'existence d'une concurrence imparfaite sont souvent complexes et leur résolution nécessite une analyse par simulation dont les résultats (et c'est là le point le plus important) dépendent, au départ, des hypothèses relatives à l'intégration des marchés et des hypothèses concernant les coûts des sociétés et des ECE qui doivent être pris en considération dans les modèles. Bref, l'étude des ECE doit reposer sur des méthodes d'analyse économique fiables qui combinent des instruments d'analyse théorique et des observations empiriques appropriées.

Partie III : Commerce international des produits agroalimentaire : le Rôle des ECE : critères et études de cas

1. Introduction

Dans la première partie de ce rapport, nous avons fait un survol de la littérature et des concepts relatifs aux entreprises commerciales d'État (ECE); dans la deuxième partie, nous avons présenté deux modèles d'analyse des opérations d'une ECE. Ces deux parties font ressortir la grande diversité des ECE et de leurs effets économiques sur les marchés nationaux et les marchés d'exportation. Dans la présente partie, nous approfondirons les critères qui peuvent servir à classer les ECE et nous présenterons plusieurs études de cas concernant des ECE.

2. Concepts utilisés pour le classement des ECE

Dans la première partie de ce rapport, nous avons sommairement passé en revue les principes fondamentaux de l'organisation industrielle, sur lesquels repose normalement l'évaluation de la performance commerciale du point de vue sociétal. Cette revue de la littérature, ainsi que les modèles d'analyse de la partie II, montrent l'importance fondamentale que revêt l'élaboration de critères relatifs aux effets sur le marché qui sont prévisibles en l'absence d'une ECE, plutôt que de supposer automatiquement l'existence d'un régime de concurrence pure en l'absence d'ECE. On a souligné l'importance capitale de la contestabilité comme déterminant des effets sur le marché. On a reconnu que l'utilisation de cette notion implique nécessairement l'usage de mesures de substitution ou d'indicateurs. La concentration du marché, les parts des échanges, les écarts de prix et l'existence régulière de rentes (mesures de rentabilité) ont été mentionnés comme des indicateurs possibles de la contestabilité [OCDE, 1996c,d]. Un autre critère très pertinent relatif à la question de la contestabilité dans le secteur agricole a trait à la concurrence venant des importations; autrement dit, il s'agit de savoir si les frontières nationales sont ouvertes ou non à la

concurrence des autres pays, qui se présente le plus souvent sous la forme d'importations. Des frontières ouvertes favorisent l'entrée et la sortie rapides des compétiteurs, ce qui garantit de manière très efficace la contestabilité des marchés.

Nous avons aussi examiné dans la première partie de ce rapport l'ensemble des critères de classement des ECE proposés par Dixit et Josling [1997]. Le premier de ces critères est le solde commercial pour le produit considéré (l'ECE est-elle un importateur ou un exportateur?) Comme l'expliquent les auteurs, cette information est nécessaire, mais ce n'est que la toute première étape en vue de comprendre les fondements économiques de l'ECE. Comme nous l'avons mentionné dans la dernière section de la partie I, ce qui préoccupe les intervenants par rapport à la question des ECE d'exportation n'est pas tant la possibilité qu'elles détiennent et exercent un pouvoir de marché, que la possibilité qu'elles soient un moyen déguisé de subventionner les exportations, compte tenu surtout du présumé manque de transparence associé aux organismes de ce genre. Les détracteurs des ECE d'exportation ne reconnaîtront peut-être pas que de nombreux organismes d'exportation sont en fait financièrement indépendants de l'État, qu'ils ne peuvent donc pas engager de subventions à l'exportation et que, de toute façon, les subventions à l'exportation (qu'elles soient engagées par des ECE ou d'autres intermédiaires) sont assujetties aux dispositions de l'Accord sur l'agriculture concernant les subventions à l'exportation. Par ailleurs l'ECE d'importation risque plus de nuire à la contestabilité, à la concurrence et au commerce que l'ECE d'exportation, puisque si elle est désignée comme importateur unique ou importateur privilégié, les autres importateurs se trouvent immédiatement lésés dans leur capacité d'approvisionner le marché intérieur.

Le deuxième critère proposé par Dixit et Josling est appelé « contrôle commercial »; il a trait à quatre activités particulières auxquelles peut se livrer l'ECE : l'importation, l'exportation, l'achat sur le marché intérieur et la vente sur le marché intérieur. Dixit et Josling soutiennent que ce sont là des mesures de distorsion commerciale potentielle, puisque le pouvoir d'une ECE dépend, entre autres choses, du contrôle qu'elle exerce sur ces activités. Cependant nous ne croyons pas que ce soit un critère particulièrement utile. Comme l'expliquent Dixit et Josling, ce critère se résume à une énumération des activités de l'ECE; il permet donc simplement de délimiter le champ d'action de l'entreprise d'État sans informer concrètement l'analyste du degré de contrôle commercial effectivement exercé par l'ECE ou le degré de distorsion commerciale qu'elle cause ou qu'elle risque de causer. Il serait plus intéressant de disposer d'un indicateur qui montre la capacité réelle ou potentielle de l'ECE d'exercer un pouvoir de marché.

Comme nous l'avons mentionné à la section 5.2 de la partie I, la théorie économique de l'organisation industrielle et de l'orientation des marchés semble indiquer que l'existence de restrictions limitant l'entrée ou la sortie éventuelles des compétiteurs est peut-être l'indicateur qui décrit le mieux le pouvoir de marché que peut exercer l'ECE ou toute autre entreprise. Pour notre part, nous affirmons que le classement des ECE devrait se fonder sur des indicateurs de contestabilité. Par exemple, le degré d'ouverture du marché national à la concurrence des importations est un indicateur de contestabilité très efficace. On pourrait avoir besoin d'indicateurs substitutifs pour mesurer l'importance relative de cette concurrence; par exemple, le marché d'importation est-il entièrement ouvert? Ou existe-t-il des restrictions à l'importation, comme les régimes de licences d'importation? Ou encore des programmes élaborés de restriction des importations, comme les engagements d'accès minimum sous forme de contingents tarifaires?

Le troisième critère proposé par Dixit et Josling est celui du « régime de politiques », c'est-à-dire la possibilité pour l'ECE de bénéficier de programmes préférentiels d'aide publique, comme l'accès préférentiel aux contingents d'importation (et, donc, aux rentes qui s'y rattachent), ou l'accès préférentiel aux recettes douanières ou aux garanties sur prêt. Nous jugeons que cela peut constituer un critère utile pour catégoriser les effets probables des ECE, mais nous remarquons que ce critère est absent de la typologie provisoire présentée par les auteurs. Il en va de même pour les deux autres critères proposés par Dixit et Josling, soit « série de produits » et « structure du capital-actions et structure de gestion ». Nous ne trouvons pas particulièrement convaincante la justification invoquée pour le premier de ces critères, à savoir que l'ECE pourra exercer un plus grand pouvoir de marché si elle fait le commerce de plusieurs produits au lieu d'un seul. De même, le fait de considérer le second de ces critères comme un indicateur du rendement d'une ECE est discutable puisque, comme nous le disions plus tôt dans la partie I, la propriété de l'ECE en tant que telle n'influe pas nécessairement sur le rendement commercial et ne fausse pas nécessairement la structure des échanges. Précisément, on peut établir un lieu entre d'une part la question de savoir si la relation entre l'ECE et le gouvernement ou les dirigeants politiques du pays est sans lien de dépendance (hormis toute forme de réglementation qui pourrait régir le fonctionnement de l'ECE[56]), et d'autre part le paragraphe 1 b) de l'Article XVII du GATT/OMC. Comme nous le mentionnions dans la section 3.1 de la première partie de ce rapport, cet article oblige l'ECE à ne procéder à des achats ou à des ventes qu'en s'inspirant de « considérations d'ordre commercial ».

En résumé, nous proposons que le classement des ECE s'appuie sur des critères liés à la contestabilité, parce qu'il s'agit de l'indicateur fondamental d'un éventuel pouvoir sur le marché. D'autres critères méritent d'être pris en considération, par exemple ceux qui permettent d'établir si la relation entre l'ECE et le gouvernement ou les dirigeants politiques est sans lien de dépendance, et si l'ECE est exploitée avec la transparence voulue. Toutefois nous proposons que ces critères supplémentaires soient considérés comme secondaires par rapport aux indicateurs de la contestabilité.

Pour appliquer les critères que nous proposons, on doit disposer de certains renseignements concernant les ECE et les marchés dans lesquels elles opèrent, mais ces renseignements ne figurent pas actuellement dans les notifications des ECE à l'OMC. Les tableaux 1 et 2 ci-dessous résument le type d'information qu'exige un classement efficace des ECE.

Cette information est rendue nécessaire pour l'établissement d'une typologie économiquement pertinente des ECE. La typologie que nous proposons est décrite aux tableaux 3 et 4. Selon notre proposition, les ECE de type I sont celles qui ont peu ou pas d'effet sur la contestabilité et dont on peut penser qu'elles ont relativement peu d'impact sur le commerce; leur capacité d'entraîner des distorsions du commerce est faible. Par contre les ECE de type III peuvent engendrer de telles distorsions parce qu'elles nuisent de façon marquée à la contestabilité des marchés dans lesquels elles évoluent. Le type II, à mi-chemin des deux autres, n'est pas aussi bien tranché, mais les ECE de ce type œuvrent dans des conditions où la contestabilité pourrait être compromise et, par conséquent, où les flux commerciaux pourraient être faussés. Une analyse cas par cas est nécessaire pour déterminer s'il se produit réellement une distorsion. On pourrait considérer que cette typologie comprend les catégories « vert » (type I), « ambre » (type II) et « rouge » (type III). Les ECE

56. Par exemple, une directive d'orientation gouvernementale ou une disposition législative qui limiterait la capacité de l'ECE d'exercer un pouvoir de monopole au détriment des consommateurs nationaux.

de type III (rouge) devraient être progressivement retirées ou converties en activités moins perturbatrices. Les ECE de type I (vert) devraient être assujetties uniquement à des déclarations et à une surveillance périodique. Les ECE de type II, quant à elles, devraient être astreintes à un processus de déclaration plus exigeant, et chacune d'elles devrait être soumise à une surveillance plus rigoureuse.

Tableau 1 : Liste des questions servant au classement et à l'évaluation des ECE*

1.	Nature de l'activité de l'ECE : l'ECE fait-elle de l'exportation? de l'importation? ou les deux?
2.	Concentration, question 1 : Quelle est la part des importations ou des exportations nationales contrôlée par l'ECE?
3.	Concentration, question 2 : S'il s'agit d'une ECE d'importation, quelle est la part des ventes intérieures contrôlée par l'ECE pour chaque produit qu'elle importe?
4.	Concentration, question 3 : S'il s'agit d'une ECE d'exportation, quelle est la part des ventes à l'exportation mondiales contrôlée par cet organisme?
5.	Accès des importations, question 1 : S'il s'agit d'une ECE d'importation, la frontière est-elle ouverte aux importations, ou y a-t-il des restrictions?
6.	Accès des importations, question 2 : a. Si les importations sont restreintes d'une manière quelconque, s'agit-il d'une restriction mineure, p. ex. licences d'importation? b. La restriction est-elle administrée par l'ECE?
7.	Accès des importations, question 3 : a. Si les importations sont restreintes, s'agit-il d'une restriction majeure, p. ex. contingent tarifaire (CT) et engagement d'accès minimum connexe (EAM)? b. La restriction est-elle administrée par l'ECE? c. L'EAM est-il respecté? Sinon, peut-on savoir pourquoi?
8.	Comparaison des prix : S'il s'agit d'une ECE d'importation, le niveau de prix sur le marché intérieur demeure-t-il beaucoup plus élevé que le prix de référence spécifié sur le marché mondial durant une période prolongée?
9.	Octroi de subventions, question 2 : a. S'il s'agit d'une ECE d'importation, y a-t-il des modalités préférentielles (p. ex., garanties de prêt ou remises de dettes) assimilables à des subventions? b. Si oui, sont-elles conformes aux dispositions de l'Accord sur l'agriculture?
10.	Octroi de subventions, question 1 : a. L'ECE d'exportation ou ses produits sont-ils l'objet de subventions à l'exportation? b. Si oui, ces subventions sont-elles conformes aux dispositions de l'Accord sur l'agriculture? c. Quels sont les niveaux des subventions par rapport à celles octroyées pour des produits équivalents par les principaux concurrents nationaux, d'après le niveau de soutien des prix du marché calculé pour le produit considéré?
11.	Transparence appropriée : Publie-t-on régulièrement de l'information sur les activités de l'ECE? Cette information est-elle aussi complète et détaillée que celle fournie par les principaux concurrents de l'ECE?
12.	Nature du lien avec le gouvernement : a. L'ECE fonctionne-t-elle indépendamment du gouvernement du point de vue organisationnel? b. les opérations financières de l'ECE sont-elles indépendantes du gouvernement, c.-à-d. est-ce que l'ECE s'autofinance?

*Les questions 1 à 8 sont des indicateurs de contestabilité et elles sont réputées nécessaires pour le classement des ECE. Les questions 9 à 12 sont des questions supplémentaires; elles ne se rapportent pas directement à la contestabilité, mais elles visent essentiellement à déterminer si l'ECE se conforme aux dispositions de l'Accord sur l'agriculture (Q. 9 et 10) et à recueillir des renseignements additionnels sur l'ECE.

Tableau 2 : Information requise pour le classement et l'évaluation des ECE

Critère	ECE d'importation	ECE d'exportations
Nature de base	Le produit est-il importé?	Is the commodity exported?
Concentration, questions 1 et 2	Quelle est la part des importations nationales contrôlée par l'ECE?	Quelle est la part des exportations nationales du produit en question qui est contrôlée par l'ECE?
Concentration, question 3	Quelle est la part des ventes intérieures contrôlée par l'ECE pour chaque produit qu'elle réglemente?	Quelle est la part des ventes à l'exportation mondiales contrôlée par l'ECE?
Accès des importations, question 1	La frontière est-elle ouverte aux importations?	Les ventes intérieures sont-elles réglementées?
Accès des importations, question 2	Si les importations sont restreintes, est-ce d'une façon mineure, p. ex. par des licences? La restriction à l'importation est-elle administrée par l'ECE?	Si les importations sont restreintes, est-ce d'une façon mineure, p. ex. par des licences? La restriction à l'importation est-elle administrée par l'ECE?
Accès des importations, question 3	Si les importations sont restreintes, est-ce d'une façon majeure, p. ex. par des EAM? La restriction à l'importation est-elle administrée par l'ECE?	Si les importations sont restreintes, est-ce d'une façon majeure, p. ex. par des EAM? La restriction à l'importation est-elle administrée par l'ECE?
Comparaison des prix	Quel est le niveau de prix dans le marché intérieur par rapport à un prix de référence spécifié sur le marché mondial?	Si l'ECE agit aussi dans le marché intérieur, quel est le niveau de prix dans ce marché par rapport à un prix de référence spécifié sur le marché mondial?
Octroi de subventions, questions 2 et 3	Are there preferential arrangements (e.g. loan guarantees or debt forgiveness) equivalent to subsidies? If so, are these in accord with the Agreement on Agriculture?	IL'ECE ou ses produits reçoivent-ils des subventions à l'exportation? Si oui, sont-elles conformes à l'Accord sur l'agriculture? Quels sont les niveaux des subventions par rapport à celles octroyées pour des produits semblables par les principaux concurrents nationaux?
Transparence appropriée	Est-ce qu'une information équivalente à celle fournie par les concurrents privés est rendue publique?	Est-ce qu'une information équivalente à celle fournie par les concurrents privés est rendue publique?
Nature du lien avec le gouvernement	Les activités sont-elles indépendantes du gouvernement? Est-ce que l'ECE s'auto-finance?	Les activités sont-elles indépendantes du gouvernement? Est-ce que l'ECE s'auto-finance?

Tableau 3 : Typologie proposée pour les ECE : définition des catégories*

Type I : Le marché peut être considéré comme contestable. Entrent dans cette catégorie les ECE suivantes :
i) ECE d'exportation qui subit la concurrence des négociants privés ou des autres ECE nationales sur les marchés d'exportation (et qui contrôle moins de 33 % des ventes sur ces marchés). ii) Comme ci-dessus, et pas de comptoir unique sur le marché intérieur. iii) Comme i ci-dessus, plus comptoir unique sur le marché intérieur, mais la frontière est totalement ouverte aux importations. iv) ECE d'importation qui concurrence les importateurs privés (c.-à-d. pas de comptoir unique) et qui contrôle moins de 33 % des ventes sur le marché intérieur.
Type II: Marché dont la contestabilité pourrait être compromise par des facteurs conjoncturels ou institutionnels. Entrent dans cette catégorie les ECE suivantes :
i) ECE d'exportation qui fait face à une concurrence sur les marchés d'exportation, mais qui contrôle de 33 à 49 % des ventes à l'exportation mondiales. ii) ECE d'exportation qui fait face à une concurrence sur les marchés d'exportation et fait office de comptoir unique sur le marché intérieur, mais la frontière n'est pas ouverte aux importations. iii) ECE d'importation qui concurrence les négociants privés, mais qui contrôle 33 % ou plus des ventes intérieures.
Type III: La contestabilité est altérée par les ECE de cette catégorie. Entrent dans cette catégorie les ECE suivantes :
i) ECE d'importation qui ne subit aucune concurrence. ii) Comme i ci-dessus, et les CT ou les EAM sont administrés par l'ECE. iii) ECE d'exportation qui contrôle 50 % ou plus des ventes à l'exportation mondiales du produit. iv) Comme iii ci-dessus, et comptoir unique sur le marché intérieur.

* Les seuils de 33 % et de 50 % pour les parts de marché sont fondés sur le jugement et s'inspirent de la spécification, en organisation industrielle, selon laquelle une entreprise dominante est une firme qui contrôle de 50 à 90 % du marché [Shepherd, 1979].

Tableau 4 : Typology de classement des ECE*

Catégorie de ECE	ECE d'importation que :	ECE d'exportation que :
	ECE de type I (vert)	
Le marché est contestable	i. Fait face à une concurrence dans le marché intérieur et contrôle moins de 33 % des ventes sur le marché intérieur	i. Fait face à une concurrence dans le marché d'exportation et contrôle moins de 33 % des ventes sur le marché d'exportation ii. Comme i ci-dessus, et pas de comptoir unique dans le marché intérieur iii. Comme i ci-dessus; comptoir unique dans le marché intérieur, mais la frontière est ouverte aux importations
	ECE de type II (ambre)	
La contestabilité pourrait être compromise	i. Fait face à une concurrence dans le marché intérieur, mais contrôle 33 % ou plus des ventes intérieures	i. Fait face à une concurrence dans le marché d'exportation, mais contrôle de 33 % à 49 % des ventes à l'exportation mondiales ii. Fait face à une concurrence dans les marchés d'exportation et fait office de comptoir unique dans le marché intérieur, mais la frontière n'est pas ouverte aux importations
	ECE de type III (rouge)	
La contestabilité est altérée	i. Pas de concurrence dans les importations ii. Comme i, et des contingents tarifaires et/ou des EAM sont administrés par l'ECE	i. Contrôle 50 % ou plus des ventes à l'exportation mondiales du produit ii. Comme i, et comptoir unique dans le marché intérieuref

* Les seuils de 33 % et de 50 % pour les parts de marché sont fondés sur le jugement et s'inspirent de la spécification, en organisation industrielle, selon laquelle une entreprise dominante est une firme qui contrôle de 50 à 90 % du marché [Shepherd, 1979].

3. Études de cas : exemples d'ECE

Nous allons maintenant donner quelques exemples d'entreprises commerciales d'État. Nous nous inspirerons d'autres sources ou d'analyses antérieures lorsque nous pourrons y trouver l'information voulue. Les études de cas puisent en outre dans des documents de notification relatifs aux ECE et produits par les gouvernements des pays étudiés.

3.1 Indonésie: Badan Urusan Logistik (BULOG)

Le BULOG, ou Badan Urusan Logistik, est l'organisme d'État indonésien qui a pour mandat d'importer et d'exporter divers produits agricoles : riz, sucre, soja et blé. Dans la seconde moitié des années 60, le développement agricole figurait en tête de liste des priorités de l'État indonésien. Les revenus tirés de la vente du pétrole et des produits pétroliers servaient à financer les mesures d'intervention sur les marchés (subventionnement et stabilisation des prix de certains produits). Le BULOG, créé en 1967, a été l'un des instruments utilisés dans la poursuite de ces objectifs.

En ce qui concerne le riz, le BULOG avait deux grands mandats au moment de sa création, soit la distribution de rations de riz mensuelles à certains groupes « à faible budget » et la stabilisation des prix du riz. L'ordre de priorité de ces objectifs a changé au fil des ans, la distribution des rations de riz ayant cédé la place à la stabilisation des prix. Les priorités ont également évolué en matière de stabilisation; au début des années 70, on s'est attaché à maintenir un prix-plafond pour les consommateurs, tandis qu'à la fin de cette décennie et au début des années 80 on s'est efforcé de maintenir un prix-plancher pour les producteurs [Barichello, 1996].

Les activités de stabilisation du BULOG consistent essentiellement à maintenir les prix intérieurs dans une fourchette de prix établie indépendamment du marché mondial. Le prix-plancher est fixé de sorte que les prix réels du maïs non usiné se maintiennent autour de 250 dollars la tonne (prix de 1985). Le prix-plafond quant à lui est établi en fonction des objectifs en matière d'inflation intérieure, et il doit être fixé à un niveau suffisamment élevé par rapport au prix-plancher pour garantir une marge qui incitera le secteur privé à stocker du riz entre les saisons [Barichello, 1996].

En saison, le marché national est effectivement fermé, et on recourt à l'entreposage et aux contingents variables pour maintenir les prix à l'intérieur de la fourchette prévue. Lorsque les prix menacent de tomber au-dessous du prix-plancher, le BULOG les fait remonter en achetant et en stockant du riz. L'organisme exporte du riz si les stocks deviennent trop importants ou si l'espace d'entreposage vient à manquer. Par contre, lorsque le prix-plafond risque d'être dépassé, le BULOG puise dans les stocks pour augmenter les approvisionnements et empêcher les prix de monter. Si les stocks sont insuffisants pour maintenir le prix à un niveau égal ou inférieur au prix-plafond, le BULOG importe du riz en provenance des marchés mondiaux [Barichello, 1996].

L'objectif du BULOG est la stabilisation des prix, et cet organisme dispose des moyens d'action nécessaires pour subventionner à long terme la production ou la consommation. Comme le souligne Barichello, on craint que le BULOG n'utilise ces instruments pour verser des subventions qui ne seraient pas permises par les accords de l'OMC. Plus précisément, la question est de savoir si le BULOG travaille à stabiliser les prix ou s'il agit de manière à maintenir le prix du riz à des niveaux subventionnés.

Pour répondre à cette question, Barichello compare les prix du riz pratiqués en Indonésie aux prix mondiaux pour la période s'échelonnant de la fin des années 70 au début des années 90. À partir des données recueillies par lui-même et par d'autres auteurs, Barichello constate que pendant cette période, en Indonésie, les prix du riz ont été plus stables que les prix mondiaux et qu'en moyenne ils suivent l'évolution des cours mondiaux. Il observe également que le BULOG importe du riz dans les périodes où les prix risquent de dépasser les prix-plafond et qu'il en exporte lorsque les stocks sont relativement élevés. Les données semblent donc

indiquer que dans le cadre de ses activités concernant le riz, le BULOG travaille à la stabilisation des prix en Indonésie, et que le degré de protectionnisme dans ce pays est faible. Cela ne signifie pas pour autant que le BULOG soit une organisation efficace et rentable. Ses activités, même celles touchant au riz, ont suscité des critiques et on soupçonne qu'il y a de la corruption au sein de l'organisme [The Economist, 1998]. Malgré ces soupçons, et compte tenu des distorsions du commerce international, les données dont nous disposons semblent indiquer que cet organisme contribue à stabiliser le marché national du riz plutôt qu'à y introduire constamment des distorsions.

Bien que les données tendent à démontrer que le BULOG ne cherche pas à protéger les producteurs de riz indonésiens, il en va tout autrement pour les autres produits qui sont sous sa responsabilité. En particulier, des données empiriques montrent que les producteurs de sucre, de tourteau de soja et de blé jouissent d'une protection. Selon l'analyse cas par cas mentionnée plus haut, nous considérons les activités du BULOG ayant trait au riz comme étant de type II, alors que les activités concernant le sucre, le soja et le blé semblent être par essence de type III.

3.2 Nouvelle Zéland: The New Zealand Dairy Board (NZDB)

Institué en 1925-27, puis reconstitué suivant les dispositions du Dairy Board Act de 1961, le NZDB est maintenant un office de commercialisation qui est la propriété des producteurs et qui agit depuis nombre d'années comme l'exportateur attitré des produits laitiers de la Nouvelle-Zélande sur les marchés mondiaux. Se fondant sur les ventes à l'exportation, l'Office établit le prix de base du lait pour les 14 000 producteurs néo-zélandais qui vendent leur lait aux coopératives de transformation laitière [Dobson, 1998]. Les suppléments de prix sont déterminés par le montant des revenus nets des coopératives laitières. Jusqu'au milieu des années 80, des subventions étaient accordées sous forme de bonification d'intérêt ou d'avantages fiscaux; elles ont été supprimées à la faveur de la déréglementation du secteur agricole. En Nouvelle-Zélande, l'importation des produits laitiers n'est pas réglementée ni contrôlée, et elle n'est pas assujettie non plus à des restrictions. Les droits de douane sont peu élevés ou nuls. Le NZDB exploite depuis longtemps des filiales et des coentreprises de commercialisation à l'étranger. Il insiste tout particulièrement sur les activités à valeur ajoutée par l'intégration verticale, une stratégie qui s'avère fructueuse malgré les distorsions qui caractérisent les marchés secondaires mondiaux des produits laitiers. Le NZDB est la seule entité autorisée à vendre des produits laitiers de la Nouvelle-Zélande sur les marchés d'exportation, mais les fabricants d'aliments peuvent demander à l'Office une autorisation spéciale pour exporter à leur propre compte; en outre, en 1992 on a modifié la loi qui régit le fonctionnement de l'Office en y ajoutant une disposition qui oblige ce dernier à définir les conditions dans lesquelles les requérants pourront obtenir l'autorisation de commercialiser des exportations sans devoir passer par le NZDB. Des représentants de l'industrie américaine accusent l'Office néo-zélandais de capter des rentes du marché américain du fromage (marché à prix élevés qui est protégé par des contingents) grâce à une filiale établie aux États-Unis qui importe des produits laitiers de la Nouvelle-Zélande. Ces accusations ne tiennent pas compte du fait que l'extraction de rentes est rendue possible par la protection, sous forme de restrictions à l'importation dont jouissent les producteurs laitiers et les industriels du fromage américains, et non grâce par l'exercice d'un pouvoir de marché par le NZDB. Nous en concluons que cet organisme est une ECE d'exportation de type I.

3.3 Le Japan's Food Agency (JFA)

Le Japan's Food Agency (JFA), une composante du ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, est responsable de l'application de la loi japonaise sur les aliments de base. Son action porte principalement sur le secteur de la riziculture, qui est d'une grande importance politique. Le JFA est chargé d'appliquer des mesures globales concernant la fixation des prix et la distribution du riz ainsi que l'achat, la tarification, l'importation et la vente de blé et d'orge. Il administre en outre, au nom du Japon, les dispositions de l'accord de l'OMC relatives à l'accès aux marchés pour le riz, le blé et l'orge. Selon les documents d'orientation du gouvernement japonais, l'intervention du JFA vise avant tout à stabiliser les prix de ces aliments de base, mais la plupart des observateurs étrangers jugent que cette action vise plus à soutenir le revenu des agriculteurs qu'à stabiliser les prix. Sous l'effet des politiques du gouvernement japonais, les prix intérieurs ont toujours été beaucoup plus élevés que les prix mondiaux. Les programmes de soutien des prix, combinés à des mesures à la frontière, offrent une protection considérable aux producteurs japonais [Ackerman, 1997]. Dans le cas du blé, il semble que la politique tarifaire ait eu pour objectif principal de générer des revenus pouvant compenser le coût des subventions aux producteurs de blé [Love et Murningtyas, 1992]. Cette ECE a donc une incidence négative directe sur la contestabilité. Nous classons le Japan's Food Agency parmi les ECE d'importation de type III.

3.4 The Australian Wheat Board (AWB)

Cet office de commercialisation public, qui est une société d'État australienne dirigée par des producteurs, doit devenir bientôt (si ce n'est déjà fait) une société privée appartenant à des producteurs; on s'attend à ce que cette organisation demeure le seul exportateur autorisé de blé australien. Les garanties de l'État sur les emprunts de l'AWB doivent prendre fin en 1999; par ailleurs les paiements d'acompte de l'AWB aux producteurs ne sont pas garantis par l'État. L'importation de grain en Australie est assujettie à des normes sanitaires et phytosanitaires (NSP) strictes, qui supposent l'application de normes et de méthodes de contrôle rigoureuses. Par exemple, les céréales fourragères importées doivent être traitées à la vapeur ou broyées aux installations portuaires avant d'être expédiées à l'intérieur du pays [World Grain, 1998]. Les droits d'importation sont relativement faibles et il n'existe pas de contingents tarifaires pour les importations. Depuis 1989, l'AWB n'a plus l'exclusivité de la vente de blé australien sur le marché domestique et il doit concurrencer d'autres négociants. Par ailleurs ses opérations portent sur plusieurs types de céréales et il occupe une place relativement importante sur le marché intérieur, détenant environ 70 % du marché des céréales. Les mesures restrictives qui s'appliquent aux importations de grain, notamment les normes sanitaires et phytosanitaires rigoureuses, nous permettent de croire que la contestabilité peut être compromise sur le marché australien du grain. Toutefois, du point de vue de l'exportation, nous considérons que l'AWB est une ECE de type I.

3.5 Commission canadienne du blé (CCB)

La CCB, société d'État canadienne dirigée jusqu'ici par cinq commissaires nommés par le gouvernement, a l'exclusivité de la vente de blé et d'orge canadiens sur les marchés extérieurs. Elle est également responsable de la vente de blé et d'orge de l'Ouest canadien destinés à la consommation humaine au Canada (c.-à-d. de la vente de blé et d'orge aux minoteries, aux malteries et aux industriels canadiens). Il y a de nombreuses années, la CCB pouvait appliquer un « système de double prix », les prix intérieurs étant plus élevés que les prix mondiaux, mais ce n'est plus possible aujourd'hui. Ainsi, en vertu d'une politique qui est en vigueur depuis quelques années, le prix auquel le blé est vendu aux minoteries

canadiennes ne doit pas dépasser le prix des contrats à terme aux États-Unis, y compris les frais de transport, et la frontière canadienne est ouverte aux importations de céréales en provenance des États-Unis et du Mexique. Toutefois des contingents tarifaires s'appliquent aux importations de blé, d'orge et de produits dérivés en provenance d'autres pays[57]. Ces dispositions ne sont pas administrées par la CCB. Pour le bénéfice de la Commission, les pertes qui peuvent découler de l'application du programme des paiements d'acompte, dont le montant est fixé par le gouvernement, sont couvertes par une garantie de l'État; en outre, la CCB est chargée d'administrer les subventions qui prennent la forme d'une garantie financière des exportations (bien que ces subventions, semble-t-il, soient moins avantageuses que celles octroyées dans le cadre du programme américain de crédit à l'exportation pour les ventes de blé). Les subventions canadiennes respectent les engagements du Canada relatifs à l'Accord de l'OMC sur l'agriculture. La hausse des exportations de céréales canadiennes vers les États-Unis qui s'est produite dans la foulée de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) a provoqué des réactions au sein de la classe politique et des associations de producteurs aux États-Unis. On a accusé la CCB de faire du subventionnement et du commerce déloyal. Nombre d'enquêtes ont évalué les activités de la Commission, dont ses exportations de blé vers les États-Unis. Mentionnons en particulier l'enquête sur le blé dur, menée par la Commission américaine du commerce international, qui a fait rapport en 1990; l'enquête d'un groupe spécial binational, instituée en vertu des dispositions de l'ACCEU; et une enquête ultérieure de la Commission américaine du commerce international sur les importations canadiennes de blé de meunerie. Aucune de ces enquêtes n'a pu démontrer l'existence de pratiques commerciales déloyales de la part de la CCB. Toutefois on semble continuer de croire aux États-Unis que les ECE sont sûrement à l'origine de l'accroissement des importations dans ce pays; on fait des représentations pressantes dans le but de restreindre les exportations de grain vers les États-Unis[58] et on semble ne pas se rendre compte que les exportations canadiennes de grain vers les États-Unis pourraient bien être largement supérieures à ce qu'elles sont si la CCB n'existait pas.

L'imposition de contingents tarifaires (CT) sur les importations de blé et d'orge et le maintien du statut de vendeur unique sur le marché canadien pour la CCB, à tout le moins pour le blé et l'orge destinés à la consommation humaine, pourraient laisser croire que la contestabilité serait menacée sur le marché canadien. Or un examen plus attentif nous montre que ce n'est pas le cas, puisqu'il n'existe pas de CT sur les importations de blé et d'orge en provenance des États-Unis. Du point de vue de l'exportation, la CCB est une ECE de type I.

57. Avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (qui a fait place depuis à l'Accord de libre-échange nord-américain), la CCB contrôlait l'importation des céréales relevant de sa compétence. Or, à partir de 1991, le Canada a maintenu l'octroi des licences d'importation pour des céréales en provenance des États-Unis uniquement pour les céréales dont la production était plus généreusement soutenue qu'au Canada; c'est encore le cas aujourd'hui pour le blé. Depuis 1994, les importations de grain du Mexique peuvent entrer au Canada sans licence. À l'issue des négociations du Cycle d'Uruguay, on a converti, en août 1995, les licences d'importation pour le blé, l'orge et leurs dérivés en contingents tarifaires, sauf en ce qui concerne les importations en provenance des États-Unis et du Mexique.

58. Par exemple, la notification déposée par les États-Unis en 1994, qui avait pour objet la modification des droits de douane sur le blé et l'orge importés du Canada (conformément aux dispositions de l'Article XXVIII du GATT), et qui a abouti à un règlement négocié.

3.6 Importations réglementées de l'État coréen

Le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) a le droit exclusif d'importer du riz et une quantité déterminée d'orge; le reste du contingent tarifaire pour l'orge est réparti entre des commerçants privés, mais on ne possède pas encore de données à ce sujet[59]. Il existe des écarts de prix appréciables pour ces produits entre le marché national et les marchés mondiaux; et les prix intérieurs sont fixés par le MAFP. L'Agricultural and Fisheries Marketing Corporation (AFMC) a pour mandat d'importer divers produits maraîchers et agricoles qui font l'objet de contingents tarifaires. Là encore, les prix intérieurs sont supérieurs aux prix pratiqués sur les marchés mondiaux; cependant, dans le cas de ces produits, les prix intérieurs sont déterminés par un régime d'adjudication sur les marchés de gros. La Livestock Products Marketing Organization est une ECE d'importation qui a été créée par l'État coréen à une date plus récente. Elle est chargée d'administrer les contingents tarifaires qui s'appliquent au bœuf; les commerçants privés peuvent exploiter une partie de ces contingents en vertu d'un programme « d'offres d'achat et de vente simultanées ». Une quatrième ECE d'importation, la National Livestock Cooperatives Federation (NLCF), est officiellement responsable des importations de miel, qui sont par ailleurs assujetties à des contingents tarifaires. Le maintien de CT dans chacun de ces cas semble être motivé davantage par la volonté de soutenir les prix agricoles que par la volonté de les stabiliser. En outre, la restriction des importations de chacun de ces produits compromet la contestabilité. Par conséquent, le système de réglementation des importations de l'État coréen est classé parmi les ECE de type III.

3.7 Résumé des conclusions à tirer des études de cas

Les études de cas que nous venons d'exposer nous permettent de tirer un certain nombre de conclusions sur la manière de bien évaluer l'incidence des ECE. Nous avons remarqué qu'une ECE d'importation en particulier, le BULOG, pouvait représenter une anomalie, à tout le moins pour certaines de ses activités (comme le souligne Barichello, le BULOG est l'un des rares organismes de commerce qui administrent efficacement un régime de stabilisation des prix). L'étude du cas de l'organisme indonésien montre qu'une ECE peut travailler à stabiliser les prix, ceux du riz en l'occurrence, sans chercher exclusivement à protéger les producteurs nationaux.

De façon plus générale, les études de cas nous démontrent qu'il ne suffit pas d'examiner les moyens d'action dont dispose une ECE pour évaluer son comportement. Par exemple, le BULOG a le pouvoir de fixer des contingents d'exportation et d'importation variables qui protégeraient les producteurs de riz indonésiens, mais il ne semble pas avoir utilisé ce pouvoir dans le cas qui nous occupe. Un autre exemple est le cas de la CCB. Bien que la CCB ait l'exclusivité de la vente de blé canadien aux minoteries nationales (jusqu'à récemment, l'octroi des permis d'importation du grain relevait de sa compétence), sa politique d'établissement des prix sur le marché national pour la vente de blé aux minoteries ne suppose pas l'exercice d'un pouvoir de marché au détriment des consommateurs canadiens; au contraire, la politique du gouvernement tend à lui imposer des balises. Il ressort clairement de ces deux exemples que seule une analyse approfondie permet d'évaluer

59. Comme pour le Japon, cette situation est peut-être due au fait que cette ECE continue d'exiger un supplément équivalent à des taux officiels inférieurs aux droits sur les importations, en conformité avec les règles de l'OMC (voir la note 12, dans la partie I). Selon les notifications relatives aux ECE, le secteur privé peut importer certains produits dont le commerce est régi par l'AFMC, à l'exception du miel, dont le commerce relève de la compétence de la NLCF.

correctement le comportement d'une ECE. À cette fin, on utilisera un cadre théorique approprié et on s'attachera à examiner les prix et les quantités qui résultent des opérations de l'ECE. Comme le souligne Barichello pour le cas du BULOG, le fait de constater l'existence de ce qui semble être des subventions à l'exportation (ou l'achat de produits importés à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché national) peut mener à deux conclusions possibles : ou bien il s'agit d'un instrument de stabilisation des prix, ou bien on est devant un cas de protectionnisme. On ne doit pas interpréter ces observations comme une preuve de protectionnisme, mais on ne doit pas non plus voir dans celles-ci un effort de stabilisation des prix. Il faut donc veiller à interpréter correctement les données empiriques. Le cas du BULOG nous donne un autre enseignement : même si un organisme donné ne cherche pas à mettre en œuvre des politiques protectionnistes pour un produit en particulier, on ne peut étendre la même conclusion aux autres produits. Le BULOG semble utiliser les moyens d'action dont il dispose pour protéger les producteurs de sucre, de soja et de blé. Par conséquent l'analyse ne doit pas porter uniquement sur les ECE prises individuellement, mais aussi sur les produits considérés individuellement.

4. Résumé global de la partie III

La partie III de ce rapport complète la revue de la littérature et des concepts touchant les ECE qui a été présentée dans la partie I, ainsi que les analyses des activités des ECE contenues dans la partie II. Nous avons fait un survol de la théorie économique et des ouvrages qui se rapportent au classement des ECE. En nous fondant sur les deux premières parties de ce rapport, nous avons défini les critères qui peuvent servir au classement des ECE. Nous avons mis l'accent sur l'incidence des ECE, et de la réglementation publique pertinente, sur la contestabilité des marchés, puisque celle-ci est désormais reconnue, du point de vue sociétal, comme le principal déterminant du rendement des organismes de commercialisation. Nous avons proposé une classification, ou typologie, qui se fonde sur des indicateurs. Ces critères comportent inévitablement un élément d'arbitraire, par exemple lorsqu'il s'agit de définir la part de marché qui servira d'indicateur indirect de la contestabilité. Les valeurs que nous avons proposées pour les indicateurs de la contestabilité sont bien sûr une question de jugement et on peut débattre de leur pertinence. Nous avons pensé que 33 % (environ le tiers du marché considéré) pourrait être un critère raisonnable pour la part de marché. Ce chiffre est bien sûr laissé au jugement de chacun et il peut varier selon les caractéristiques du marché étudié, par exemple l'existence (ou l'absence) de produits de substitution sur ce marché. Nous proposons ce chiffre parce qu'il est beaucoup plus bas que la limite inférieure de l'intervalle des parts de marché que propose Shepherd [1985, p. 73] pour définir une entreprise dominante. Selon cet auteur, une entreprise dominante est une firme qui contrôle de 50 à 90 % du marché. Nous avons retenu la limite inférieure de cet intervalle comme critère pour définir une ECE d'exportation de type III. Comme l'information requise pour opérer un classement efficace des ECE n'existe pas nécessairement à l'heure actuelle, nous proposons une liste de questions qui serviront à recueillir cette information; ces questions pourraient être, par exemple, incluses en tout ou en partie dans le questionnaire utilisé actuellement pour les notifications d'ECE adressées à l'OMC. Nous croyons que cette information et l'utilisation qui en sera faite pour le classement des ECE pourront éclairer la controverse qui porte sur ces institutions.

4.1 Pistes de recherche pour l'avenir

Notre analyse ouvre plusieurs pistes de recherche sur les ECE. Il serait intéressant, par exemple, d'affiner l'analyse théorique, notamment en prenant en considération dans l'analyse des ECE d'exportation les opérations commerciales des EM qui agissent comme représentants de ces organismes. De même, on pourrait affiner l'analyse des ECE d'importation qui ont un pouvoir de monopole en y intégrant les activités des EM ou des ECE dans le reste du monde. Un autre sujet de recherche pertinent est de savoir si les inefficiences du marché que les ECE avaient spécifiquement pour but de combattre existent toujours et s'il est possible de les combattre autrement. Toutefois nous pensons que les recherches les plus utiles porteront sur l'accumulation d'ensembles cohérents de données et sur leur utilisation dans des études de cas approfondies portant sur les ECE d'exportation et d'importation; ces travaux devront se baser sur les types d'information et les critères présentés dans la troisième partie de ce rapport. Le regroupement des informations découlant des questions de la figure III.1 est en soi une importante activité de recherche. La collecte des données pertinentes, et leur analyse selon la méthode étudiée dans ce rapport, aideront à évaluer l'incidence des ECE sur le commerce mondial des produits agricoles.

Bibliographie

Abbott, P. et L. Young. 1997. "Wheat Importing STEs: Impacts on the World Wheat Economy." Montana Trade Research Center Discussion Paper. Polycopié.

Abiru, M. "Vertical integration, variable proportions and successive oligopolies," *Journal of Industrial Economics* 36(1988), pp. 315-25.

Ackerman, Karen, Praveen Dixit et Mark Simone. 1997. "STEs: Their Role in World Markets." *Agricultural Outlook*, ERS, USDA. (juin), pp. 11-17.

Ackerman, Karen. 1997. "STEs: Their Role as Importers." *Agricultural Outlook*, ERS, USDA. (novembre), pp. 31-37.

Allaz, B. 1992. "Oligopoly, Uncertainty and Strategic Forward Transactions." *International Journal of Industrial Organization* 10, pp. 297-308.

Allaz, B. et J.L. Vila. 1993. "Cournot Competition, Forward Markets and Efficiency." *Journal of Economic Theory* 59, pp. 1-16.

Alston, J.M., C.A. Carter, et V.H. Smith. 1993. "Rationalizing Agricultural Export Subsidies." *American Journal of Agricultural Economics* 75, pp. 1000-1009.

Alston, J.M., et R. Gray. 1997. "North American Agricultural Trade Policies: Export Subsidies and State Trading." Presented at the Conference on World Agricultural Trade: Implications for Turkey, 18-20 septembre, Ankara, Turquie. Sponsored by the Agricultural Economics Research Institute.

Baldwin, Robert E. 1988. *Trade Policy in a Changing World*. New York: Harvester.

Barichello, Richard D. 1996. "The Nature of State Trading in Indonesia." Paper prepared for IATRC Annual Meeting, 15-17 décembre, Washington.

Baumol, William J., et David F. Bradford. 1970. "Optimal Departures from Marginal Cost Pricing." *American Economic Review* 60, pp. 265-83.

Baumol, William, John Panzar et Robert Willig. 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovitch.

Bernier, Ivan. 1982. "State Trading and the GATT" dans *State Trading in International Markets*. (M.M. Kostecki, dir.). Londres : The Macmillan Press, pp. 245-260.

Benchekroun, H., N.V. Long et H. Tian. 1998. "Learning by Doing and Strategic Trade Policy." Cahier de recherche, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), Montréal.

Bhagwati, J. 1965. "On the Equivalence of Tariffs and Quotas", dans R.E. Baldwin et. coll. (dir.), *Trade, Growth and the Balance of Payments: Essays in Honor of Gottfried Haberler*, Rand-McNally, Chicago, et North Holland, Amsterdam, pp. 53-67.

Bhagwati, J. 1988. *Protectionism*. Cambridge: MIT Press.

Brainard et Martimort. 1997. "Strategic Trade Policy with Incompletely Informed Policymakers." *Journal of International Economics* 42, pp. 33-65.

Brander, J. 1981. "Intra-industry Trade in Identical Commodities." *Journal of International Economics* 11, pp. 1-14.

Brander, J et P. Krugman. 1983. "A Reciprocal Dumping Model of International Trade." *Journal of International Economics* 15, pp. 313-323.

Brander J. et B. Spencer. 1985. "Export Subsidies and International Market Share Rivalry." *Journal of International Economics* 18, pp. 83-100.

Brander, J. 1995. "Strategic Trade Policy", dans *Handbook of International Economics* G. Grossman et K. Rogoff (dir.) Vol. 3. Amsterdam, Pays-Bas, North Holland Elsevier.

Commission canadienne du blé. 1998. "Exportateurs agréés." http://www.cwb.ca/français, 18 septembre.

Carmichael, C. 1987. "The Control of Export Credit Subsidies and its Welfare Consequences." *Journal of International Economics* 23, pp. 1-19.

Carter, C. et A. Loyns. 1996. "The Economics of Single Desk Selling of Western Canadian Wheat." Alberta Agriculture, Food and Rural Development. Mars.

Carter, C. et W.W. Wilson. 1997. "Emerging Differences in State Grain Trading: Australia and Canada." *Agricultural Economics* 16, pp. 87-98.

Caves, R.E. 1977-78. "Organization, Scale and Performance of the Grain Trade." *Food Research Institute Studies* 16, pp. 107-123.

Caves, Richard E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press. Cambridge.

Clark, J.M. 1940. "Towards a Concept of Workable Competition." *American Economic Review* 30 (juin), pp. 241-256.

Collie, D. 1991. "Export Subsidies and Countervailing Tariffs." *Journal of International Economics* 31, pp. 309-324.

Collie, D. 1993. "Profit-shifting Export Subsidies and the Sustainability of Free Trade." *Scottish Journal of Political Economy* 40, pp. 418-419.

Corden, W.M. 1984. "The Normative Theory of International Trade", dans *Handbook of International Economics vol.1*. R.W. Jones et P.B. Kenen, (dir.), North Holland.

Cramer, Gail. 1993. "World Grain Trade", dans *Grain Marketing*, 2nd Edition. Gail L. Cramer et Eric J. Wailes, (dir.), Boulder: Westview Press.

Davies, Susanna. 1986. "The Grain Trading Companies", dans *The International Grain Trade: Problems and Prospects*. Nick Butler, (dir.), Londres: Croom Helm.

Dixit, A. 1984. "International Trade Policy for Oligopolistic Industry." *Economic Journal*, supplément 94, pp. 1-16.

Dixit, A. et G. Grossman. 1986. "Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries." *Journal of International Economics* 21, pp. 23-49.

Dixit, A. 1988. "Optimal Trade and Industrial Policy for the U.S. Automobile Industry", dans *Empirical Methods for Industrial Trade.* (R. Feenstra, dir). Cambridge: MIT Press.

Dixit, A. 1990. "Trade Policy with Imperfect Information", dans *The Political Economy of International Trade*. (R. Jones et A. Krueger (dir.). Cambridge: Basil Blackwell.

Dixit, A. 1996. *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective.* Cambridge: The MIT Press.

Dixit, Praveen M. et Tim Josling. 1997. "State Trading in Agriculture: An Analytical Framework." International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper #97-4, juillet, 30 pp.

Dobson, W.D. 1998. "The New Zealand Dairy Board: Will the Boards Exporting Privilege Survive?" *Choices* First Quarter, pp. 8-12.

Dockner, E. et A. Haug. 1990. "Tariffs and Quotas Under Dynamic Duopolistic Competition." *Journal of International Economics* 29, pp. 147-159.

Economist, 1998. "Indonesia and the Price of Rice."19-25 September, pp. 51-52.

E. Cunha, L.C. et V. Santos. 1996. "Sleeping Quotas, Pre-Emptive Quota Bidding and Monopoly Power." *Journal of International Economics* 40, pp. 127-148.

Eaton, C. et G. Grossman. 1986. "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly." *Quarterly Journal of Economics* 101, pp. 383-406.

ERS (Economic Research Service, US Department of Agriculture). 1997. "Notes for November 4 ERS Learning Workshop on STEs." Polycopié.

Gasmi, F., W. Hansen et J.-J. Laffont. 1995. "Predation and Dumping by Foreign Firms in the U.S.: An Econometric Investigation." Paper presented at the Australasian and European Meetings of the Econometric Society.

Greaney, T.M. 1996. "Import Now! An Analysis of Market-share Voluntary Import Expansions (VIEs)." *Journal of International Economics* 40, pp. 149-163.

Green, Christopher. 1990. *Canadian Industrial Organization and Policy*. 3rd Edition. Toronto: McGraw-Hill Ryerson Ltd.

Greenhut, Melvin L., George Norman, et Hung-Chao-shun. 1987. *The Economics of Imperfect Competition: A Spatial Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gruenspecht, H. 1988. "Export Subsidies for Differentiated Products." *Journal of International Economics* 24, pp. 331-344.

Harris, R. 1985. "Why Voluntary Export Restraints are "Voluntary." *Revue canadienne d'économique* 18, pp. 799-809.

Hill, Lowell D. 1992. "Part Five – The United States: Grain Marketing, Institutions, and Policies" dans *The World Grain Trade: Grain Marketing, Institutions and Policies*. Michael J. McGarry et Andrew Schmitz, (dir.). Boulder: Westview Press.

Hillman, A. 1982. "Declining Industries and Political-Support Protectionist Motives." *American Economic Review* 72, pp. 1180-1187.

Hilmer, F.G., M.R. Rayner et G.Q. Tapperell. 1993. *National Competition Policy: Report by the Independent Committee of Inquiry*. Canberra: Australian Government Publishing Service.

Hoekman, Bernard M. et Petros C. Mauroidis. 1994. "Competition Policy and the GATT." *The World Economy* 17,2 (mars), pp. 121-150.

Hoekman, Bernard. 1997. "Competition Policy and the Global Trading System." *The World Economy* 20,4 (juillet), pp. 383-406.

Horst, T. 1971. "The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rules." *Journal of Political Economy* 79 (septembre/october), pp. 1059-72.

Hwang, H. et C. Mai. 1988. "On the Equivalence of Tariffs and Quotas under Duopoly." *Journal of International Economics* 24, pp. 373-380.

Hwang, H. et C. Shulman. 1992. "Strategic Non-Intervention and the Choice of Trade Policy for International Oligopoly?" *Journal of International Economics* 34, pp. 73-93.

Hwang, H. K. Miyagiwa, et K.Y. Wong. 1993. "Optimal Technology Choice and Immiserising Export Subsidy." University of Washington, Seattle. Polycopié.

Ingco, M. 1994. *How Much Agricultural Liberalization Was Achieved in the Uruguay Round?* Paper presented at the Annual Conference of the International Agricultural Trade Research Consortium, Washington, DC.

International Agricultural Trade Research Consortium. 1997. *Bringing Agriculture into the GATT: Implementation of the Uruguay Round Agreement on Agriculture and Issues for the Next Round of Agricultural Negotiations*. IATRC Commissioned Paper No. 12, octobre. pp. 158.

Jackson, John H. 1991. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations.* Cambridge: The MIT Press.

Jacquemin, Alex. 1987. *The New Industrial Organization: Market Forces and Strategic Behaviour.* Cambridge: The MIT Press.

Johnson, D. Demcey. 1998. "US Perspectives on the Canadian Grain Problem: A Critical Appraisal." Agricultural Economics Miscellaneous Report 182, Department of Agricultural Economics, North Dakota State University. Mars.

Johnson, H. 1953-54. "Optimum Tariffs and Retaliation." *Review of Economic Studies* 21, pp. 142-153.

Josling, Tim. 1996. "The WTO, the Uruguay Round and State Trading in Agricultural Products." Paper presented to IATRC Annual Meeting. 15 decembre. Washington.

Kaempfer, W.H., McClure, J.H. et T.D.Willett. 1989. "Incremental Protection and Efficient Political Choice Between Tariffs and Quotas." Revue *canadienne d'économique* 22, pp. 228-236.

Karp, L. 1996. "Is Strategic Trade Policy Practical?" Paper prepared for IATRC Summer Symposium, Minneapolis, 27 et 28 juin.

Katrak, H. 1977. "Multinational Monopolies and Commercial Policy." *Oxford Economic Papers* 29, pp. 283-291.

Kostecki, M.M. 1982. "State Trading in Agricultural Products by the Advanced Countries." *State Trading in International Markets.* (M.M. Kostecki, (dir.). Londres: The Macmillan Press: pp. 308.

Kraft, D.F., W.H. Furtan et E.W. Tyrchniewicz. 1996. Performance Evaluation of the Canadian Wheat Board. Winnipeg: commission canadienne du blé.

Kreps, D. et J. Sheinkman. 1983. "Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes." *Bell Journal of Economics* 14, pp. 326-337.

Krishna, K. 1989. "Trade Restrictions as Facilitating Practices." *Journal of International Economics* 26, pp. 251-270.

Krishna, K. 1990. "The Case of the Vanishing Revenues: Auction Quotas with Monopoly." *American Economic Review* 80, pp. 828-836.

Krishna, K., K. Hogan et P. Swagel. 1994. "The Nonoptimality of Optimal Trade Policies: The U.S. Automobile Industry Revisited, 1979-1985", dans *Empirical Studies of Strategic Trade Policy.* (P. Krugman et A. Smith, (dir.). Chicago: University of Chicago Press.

Krueger, A. 1993. *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries.* Cambridge: The MIT Press.

Krugman, P. 1984. "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale" dans *Monopolistic Competition and International Trade.* (H. Kierzkowski, dir.). Oxford: Clarendon Press. pp. 180-193.

Lapan, H.E. et B. Larue. 1995. Monopoly Power in Domestic Production, Smuggling, and the Non-Equivalence Between Tariffs and Quotas. Staff Papers Series, Department of Economics, Iowa State University.

Larue, B. et H. Lapan. 1992. "Market Structure, Quality and the World Wheat Market." *Revue canadienne d'économie rurale* 40, pp. 311-328.

Lloyd, P.J. 1982. "State Trading and the Theory of International Trade" dans *State Trading in International Markets* (M.M. Kostecki, editor). Londres: The Macmillan Press, pp. 107-114.

Lloyd, Peter and Gary Sampson. 1995. "Competition and Trade Policy: Identifying the Issues After the Uruguay Round." *The World Economy* 18,5 (septembre), pp. 681-705.

Love, H. Alan and E. Murningtyas. 1992. "Measuring the Degree of Market Power Exerted by Government Trade Agencies." *American Journal of Agricultural Economics* 74(août), pp. 546-555.

Maggi, G. 1996. "Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition." *The American Economic Review* 86, pp. 237-258.

Matejka, Harriet. 1982. "Trade Policy Instruments, State Trading and First-Best Intervention", dans *State Trading in International Markets* (M.M. Kostecki, (dir). Londres: The Macmillan Press, pp. 161-188.

Neary, P. 1994. "Cost Asymmetries in International Subsidy Games: Should Governments Help Winners or Losers?" *Journal of International Economics* 37, pp. 197-218.

Newbery, D. 1984. "The Manipulation of Futures Markets by a Dominant Producer", dans *The Industrial Organization of Futures Markets*. (R. Anderson, dir.). Lexington Press.

OCDE (Organisation de cooperation et de développement économiques). 1996a. Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Pêcheries. " La politique de la concurrence et le secteur agro-alimentaire". Paris: OCDE.

OCDE (Organisation de cooperation et de développement économiques). 1996b. International Trade and Investment Division. "Trade and Competition: Frictions after the Uruguay Round." Economics Department Working Paper, No. 165. Paris: OCDE/GD(96)105.

OCDE (Organisation de cooperation et de développement économiques), Direction des échanges. 1996c. "La contestabilité internationale des marchés - Dimensions économiques - Note de synthèse". Paris: OCDE TD/TC (96)5.

OCDE (Organisation de cooperation et de développement économiques), Direction des échanges. 1996d. "Measure de la contestability internationale des marchés: approche conceptuelle." Paris: OCDE TD/TC (96).

OMC (Organisation mondiale du commerce). 1994 "Memorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XVII de l'Accord sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994." MTN/FAII-AIA-1(b).

OMC (Organisation mondiale du commerce). 1996. "Operations of STE's as they Relate to International Trade." Background Paper by the Secretariat, G/STR/2. 26 octobre. Polycopié. 25 pp.

Panagariya, A. et M. Schiff. 1992. "Taxes versus Quotas: The Case of Cocoa Exports", dans *Open Economies: Structural Adjustment and Agriculture.* (I. Golding et L. Winters, dir). pp. 150-169.

Piggott, R.R. 1992. "Some Old Truths Revisited." *Australian Journal of Agricultural Economics* 36(2), pp. 117-40.

Preszler, Todd, William Wilson et Demcey Johnson, 1992. "Competitive Bidding, Information and Exporter Competition." Selected paper presented at AAEA Annual Meeting, Baltimore. Août. Polycopié.

Qiu, L. 1994., "Optimal Strategic Trade Policy under Asymmetric Information." *Journal of International Economics* 36, pp. 333-354.

Rodriguez, C. 1974. "The Non-Equivalence of Tariffs and Quotas under Retaliation." *Journal of International Economics* 4, pp. 295-298.

Romer, P.M. 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98(5, Part 2), pp. 71-102.

Rotembert, J. et G. Saloner. 1989. "Tariffs vs. Quotas with Implicit Collusion." *Revue canadienne d'économique* 22, pp. 237-244.

Ryan, T.J. 1994. "Marketing Australia's Crop: The Way Ahead." *Review of Marketing and Agricultural Economics* 62 (April), pp. 107-121.

Salop, Steve. 1979. "Monopolistic Competition with Outside Goods." *Bell Journal of Economics,* 10(1), Printemps, pp. 141-56.

Scherer, F.M., et David Ross. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance.* 3e édition. Boston: Houghton, Mifflin Company.

Schmitz, A., A. McCalla, D. Mitchell, et C. Carter. 1981. *Grain Export Cartels.* Cambridge: Ballinger.

Sewell, Tom. 1992. *The World Grain Trade.* New York: Woodhead-Faulkner.

Shepherd, Willliam G. 1979. *The Economics of Industrial Organization* (2e éd.) Englewood Cliffs: Prentice-Hall Inc.

Simonot, David J. 1997. "The Economics of State Trading in Wheat." Thèse de maîtrise non publiée, Université de Saskatchewan. Department of Agricultural Economics, Saskatoon. pp. 135.

Sorenson, Vernon L. 1991. "The Economic and Institutional Dimensions of State Trading" dans *State Trading in International Dimensions and Select Cases.* Washington: International Policy Council on Agriculture and Trade.

Stegman, Klaus. 1982. "State Trading and Domestic Distortions in a Mixed World Economy" dans *State Trading in International Markets*. (M.M. Kostecki, dir). Londres: The Macmillan Press. pp. 161-188.

Syopoulos, C. 1994. "Endogenous Timing in Games of Commercial Policy." *Revue canadienne d'économique* 28, pp. 847-864.

Thursby, M. et J. Thursby. 1990. "Strategic Trade Theory and Agricultural Markets: An Application to Canadian and U.S. Wheat Exports to Japan" dans Imperfect Competition and Political Economy. (C. Carter, A. McCalla et J. Sharples, dir.). Boulder: Westview Press.

Tirole, J. 1988. The Theory of Industrial Organization. The MIT Press, Cambridge, MA.

US (United States Government). 1997. "STEs: Single Desk Buyers and Single Desk Sellers." Agriculture: Process of Analysis and Information Exchange, Informal Paper: AIE/11, 31 octobre. Polycopié.

USGAO (United States General Accounting Office). 1992. *International Trade: Canada and Australia Rely Heavily on Wheat Boards to Market Grain*. GAO/NSIAD-92-129. 10 juin.

USGAO (United States General Accounting Office). 1996. "Report to Congressional Requesters: Canada, Australia and New Zealand, Potential Ability of Agricultural STEs to Distort Trade." GAO/NSIAD-96-94. Juin.

Van Meerhaeghe, M.A.G. 1971. *International Economic Institutions*. Second edition, Dordecht: Martinus Nijhoff Publishers.

Varian, H.R. 1996. "Differential Pricing and Efficiency." *First Monday* (Peer-Reviewed Journal on the Internet) Web Address – http://www.firstmonday.dk/issues/issue2/different/index.html, 24 juillet, 1997.

Vousden, N. 1990. *The Economics of Trade Protection*. Cambridge University Press, Cambridge.

Waterson, M. "Oligopoly and Derived Demand," *Economics Letters* 5(1980), pp. 115-18.

Waterson, M. "Vertical Integration, Variable Proportions and Oligopoly," *The Economic Journal* 92(1982), pp. 129-44.

Watson, A.S. 1998. "Grain Marketing in Big Hot Countries: Implications for Big Cold Countries?" Background paper prepared for presentations in February and March 1998 concerning contemporary developments in grain marketing in Australia. Polycopié.

Wilson, William W., Demcey Johnson et Bruce Dahl. 1995. "Pricing to Value: US Analysis and Issues." Final Draft of Special Paper Prepared for the Canada-U.S. Joint Commission on Grains. Avril.

Wong, K.Y. 1995. *International Trade in Goods and Factor Mobility*. Cambridge: The MIT Press.

Yapo, V. 1998. "Incertitude, aversion pour le risque, concurrence oligopolistique, et utilisation du marché à terme comme instrument de pré-engagement stratégique." Thèse de Doctorat, Université Laval.

Yapo, V. and B. Larue. 1998. "Asymmetries in Risk and in Risk Attitude: The Duopoly Case." Cahiers de Recherche CRÉA, Université Laval.

Annexe A : Modèle mathématique : commerçants privés avec pouvoir de marché

A.1 Introduction

Le modèle présenté dans ce rapport comprend trois régions : le pays d'origine, le pays étranger et le reste du monde (RDM). Les deux premières régions comptent chacune un secteur de la production agricole et un secteur de la transformation, tandis que le RDM ne compte qu'un secteur de la transformation. Les commerçants, ou négociants, achètent le produit aux producteurs agricoles pour le revendre aux transformateurs. Dans le modèle élaboré dans cette annexe, on suppose que les commerçants sont des entreprises privées qui cherchent à maximiser leurs profits. Ces commerçants détiennent un pouvoir de marché dont l'importance relative dépend du nombre de sociétés présentes dans chacun des marchés. Le tableau A1 montre la notation utilisée.

Nous distinguons deux types de commerçants dans ce modèle : 1) les commerçants nationaux qui exercent leur activité uniquement sur le marché intérieur du pays d'origine ou du pays étranger; 2) les entreprises multinationales (EM), qui s'approvisionnent chez les producteurs agricoles du pays d'origine ou du pays étranger, puis revendent aux transformateurs du pays d'origine, du pays étranger ou du RDM. On suppose que toutes les entreprises maximisent leur profit en décidant simultanément de la quantité. On suppose également que l'équilibre obtenu est un équilibre de Nash du point de vue quantité (c.-à-d. un équilibre de Cournot-Nash). Le tableau A2 présente les courbes d'offre et de demande que doivent prendre en considération les commerçants dans leur prise de décision.

Considérons tout d'abord le cas d'un commerçant national qui achète un produit aux producteurs agricoles du pays d'origine et le revend à des transformateurs du même pays. Le problème que doit résoudre le commerçant i est le suivant :

$$\max_{\hat{y}_i} \quad \hat{\pi}_i = p\hat{y}_i - w\hat{y}_i$$

où $\hat{y}_i$ est la quantité achetée au secteur agricole et revendue au secteur de la transformation par le commerçant i. La condition du premier ordre rattachée à ce problème est :

$$\frac{\partial \hat{\pi}_i}{\partial \hat{y}_i} = p - b\hat{y}_i - w - d\hat{y}_i = 0 \qquad \text{(A1)}$$

Tableau A.1 : Notation du modèle des échanges commerciaux

Nom de la variable	Pays		
	D'origine	Étranger	RDM
Consommation des transformateurs	y	Y	s.o.
Exportations	x	X	s.o.
Importations	s.o.	s.o.	X* = x + X
Production agricole	q = x + y	Q = X + Y	s.o.
Prix à la ferme	w	W	s.o.
Prix aux transformateurs	p	P	P*
Nombre d'entreprises nationales	n	N	s.o.
Nombre d'EM	N*	N*	N*

s.o. sans objet.

Tableau A.2 : Spécification des fonctions d'offre linéaires des produits agricoles et des fonctions de demande linéaires des transformateurs

Région	Fonctions d'offre inverses des produits agricoles	Fonctions de demande inverses des transformateurs
Pays d'origine	$w = c + d[N^* x_i + N^* y_i + n\hat{y}_i]$	$p = a - b[N^* y_i + n\hat{y}_i]$
Pays étranger	$W = C + D[N^* X_i + N^* Y_i + N\hat{Y}_i]$	$P = A - B[N^* Y_i + N\hat{Y}_i]$
Reste du monde	s.o.	$P^* = A^* - B^*[N^* x_i + N^* X_i]$

s.o. sans objet

Le problème que doit résoudre le commerçant national i qui achète des produits aux producteurs agricoles du pays étranger pour les revendre aux transformateurs du même pays est le suivant :

$$\max_{\hat{Y}_i} \quad \hat{\Pi}_i = P\hat{Y}_i - W\hat{Y}_i$$

où $\hat{Y}_i$ est la quantité achetée au secteur agricole, puis revendue au secteur de la transformation par le commerçant i. La condition du premier ordre rattachée à ce problème est :

$$\frac{\partial \hat{\Pi}_i}{\partial \hat{Y}_i} = P - B\hat{Y}_i - W - D\hat{Y}_i = 0 \qquad \text{(A2)}$$

Considérons maintenant le cas d'une EM qui s'approvisionne chez les producteurs du pays d'origine et du pays étranger en vue de revendre à des transformateurs du pays d'origine, du pays étranger et du RDM. Le problème que doit résoudre le commerçant i (toutes les EM étant actives dans le pays d'origine aussi bien que dans le pays étranger) est le suivant :;

$$\max_{x_i, y_i, X_i, Y_i} \quad \pi_i = py_i - w(x_i + y_i) + PY_i - W(X_i + Y_i) + P^*(x_i + X_i)$$

où x_i est la quantité de produit achetée aux producteurs du pays d'origine et revendue dans le RDM, y_i la quantité achetée aux producteurs du pays d'origine et revendue aux transformateurs du même pays, X_i la quantité achetée aux producteurs du pays étranger et revendue dans le RDM, et Y_i la quantité achetée aux producteurs du pays étranger et revendue aux transformateurs du même pays. On exclut toute opération commerciale entre le pays d'origine et le pays étranger parce qu'on suppose qu'il est toujours moins coûteux de combler les besoins des transformateurs d'un pays avec les produits du même pays.

Les conditions du premier ordre rattachées à ce problème sont :

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial x_i} = P^* - B^*(x_i + X_i) - w - d(x_i + y_i) = 0 \qquad \text{(A3)}$$

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial y_i} = p - by_i - w - d(x_i + y_i) = 0 \qquad \text{(A4)}$$

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial X_i} = P^* - B^*(x_i + X_i) - W - D(X_i + Y_i) = 0 \qquad \text{(A5)}$$

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial Y_i} = P - BY_i - W - D(X_i + Y_i) = 0 \qquad \text{(A6)}$$

Les équations ci-dessus constituent le fondement des modèles d'analyse graphique et du modèle de simulation présentés ici. Nous examinons ces modèles tour à tour.

A.2 Modèles d'analyse graphique

La figure 1 (régime de concurrence pure) est construite au moyen des fonctions d'offre et de demande inverses du tableau A2. Ces fonctions correspondent aux courbes s, d, S, D et D* de la figure 1.

Dans le cas du modèle d'oligopole, deux structures de marché sont considérées. Premièrement, on suppose l'existence d'un régime de concurrence pure pour l'achat des produits chez les producteurs agricoles et la vente de ces produits aux transformateurs nationaux. Toutefois, les EM exportent des produits depuis le pays d'origine et le pays étranger selon un régime oligopolistique. Comme les commerçants nationaux n'ont pas de pouvoir de marché, le marché intérieur du pays d'origine et du pays étranger se caractérise par un régime de concurrence pure. Mathématiquement, les conditions du premier ordre (équations (A1) à (A6)) se réduisent à :

$$p = w \tag{A7}$$

$$P = W \tag{A8}$$

$$P^* - B^*(x_i + X_i) = w \tag{A9}$$

$$P^* - B^*(x_i + X_i) = W \tag{A10}$$

D'après les équations (A7) et (A8), la mise en équilibre suppose que l'on égalise le prix à la ferme au prix au transformateur dans le pays d'origine comme dans le pays étranger. Graphiquement, cette égalisation se fait par la construction des courbes d'offre excédentaire (es et ES). Par ailleurs, les équations (A9) et (A10) montrent que le prix au transformateur dans le RDM est supérieur au prix à la ferme (et au prix au transformateur) dans le pays d'origine et le pays étranger, à cause du pouvoir de marché des EM.

Le membre de gauche des équations (A9) et (A10) constitue le fondement de la courbe PD*. Pour construire la courbe PD*, notons que $x_i = x/N^*$, $X_i = X/N^*$, et $x + X = X^*$. En substituant ces expressions dans les équations (A9) et (A10), on obtient :

$$P^* - \frac{B^*}{N^*} X^* = w$$

$$P^* - \frac{B^*}{N^*} X^* = W$$

En substituant les expressions ci-dessus dans l'équation de la courbe de demande du RDM, P* = A* - B*X*, on obtient :

$$A^* - \frac{(N^* + 1)}{N^*} B^* X^* = w \qquad \text{(A11)}$$

$$A^* - \frac{(N^* + 1)}{N^*} B^* X^* = W \qquad \text{(A12)}$$

L'expression $A^* - \frac{(N^* + 1)}{N^*} B^* X^*$ représente la courbe PD*, qu'on appelle courbe de demande perçue parce qu'elle indique la quantité de produits achetée par les commerçants, puis revendue aux transformateurs au prix w. La courbe PD* a la même ordonnée à l'origine que la courbe de demande du RDM; sa pente dépend du nombre d'EM qui exercent des activités commerciales. Si N* = 1, alors PD* est la courbe de revenu marginal classique du monopoleur. PD* se rapproche de la courbe de demande du RDM à mesure que le nombre d'EM s'accroît. Les équations (A11) et (A12) indiquent que, en situation d'équilibre, la valeur suggérée par la courbe PD* doit être égalisée au prix à la ferme dans le pays d'origine comme dans le pays étranger.

Dans le second cas examiné ici, on suppose que les EM sont les seuls acheteurs de produits agricoles et les seuls commerçants à l'échelle internationale (voir figure 3). Ces entreprises ont donc un pouvoir d'oligopsone pour l'achat de produits agricoles auprès des producteurs et un pouvoir d'oligopole pour la vente de ces produits aux transformateurs sur les marchés intérieurs comme dans le RDM. Comme les sociétés nationales ne font pas le commerce des produits agricoles dans ces circonstances, les équations A1 et A2 ne sont pas pertinentes et on détermine l'équilibre du marché en résolvant simultanément les équations A3 à A6. En appliquant la méthode utilisée plus haut, on obtient :

$$A^* - \frac{(N^* + 1)}{N^*} B^* X^* = c + \frac{(N^* + 1)}{N^*} dq \quad \Rightarrow \quad PD^* = ps \qquad \text{(A13)}$$

$$a - \frac{(N^* + 1)}{N^*} by = c + \frac{(N^* + 1)}{N^*} dq \quad \Rightarrow \quad pd = ps \qquad \text{(A14)}$$

$$A^* - \frac{(N^* + 1)}{N^*} B^* X^* = C + \frac{(N^* + 1)}{N^*} DQ \quad \Rightarrow \quad PD^* = PS \qquad \text{(A15)}$$

$$A - \frac{(N^* + 1)}{N^*} BY = C + \frac{(N^* + 1)}{N^*} DQ \quad \Rightarrow \quad PD = PS \qquad \text{(A16)}$$

Graphiquement, on résout simultanément les équations (A13) à (A16) en construisant tout d'abord les courbes d'offre excédentaire perçue, pes et PES, de sorte que la valeur indiquée par la courbe d'offre perçue égale la valeur indiquée par la courbe de demande perçue. Donc, pes et PES donnent la quantité exportée par chaque pays pour n'importe quelle valeur donnée sur la courbe de demande (ou d'offre) perçue. En faisant la somme horizontale de pes et de PES, on obtient la courbe pes + PES, qui indique la quantité totale exportée par les deux pays pour n'importe quelle valeur donnée sur la courbe de demande (ou d'offre) perçue. En équilibrant pes + PES et PD*, on fait en sorte que le produit vendu aux transformateurs dans le RDM ait la même valeur perçue que le même produit acheté ou vendu dans le pays d'origine ou le pays étranger.

A.3 Modèle de simulation

On obtient la solution du modèle de simulation par la résolution simultanée des équations (A1) à (A6). Étant donné les fonctions d'offre et de demande linéaires (voir tableau A2), les équations (A1) à (A6) sont linéaires et peuvent être résolues par l'algèbre matricielle (voir tableau A3).

L'introduction d'une ECE dans le modèle de simulation nous oblige à exclure de ce modèle les variables x_i et y_i ainsi que les équations (A3) et (A4), et à y inclure deux nouvelles variables et deux nouvelles équations. Soit $\tilde{x}$ la quantité de produit que l'ECE achète aux producteurs agricoles, puis revend sur les marchés d'exportation, et $\tilde{y}$ la quantité de produit que l'ECE achète aux producteurs agricoles et qu'elle revend aux transformateurs nationaux. Les fonctions d'offre et de demande pertinentes sont définies au tableau A4.

Supposons que l'objectif de l'ECE soit de maximiser le bien-être du producteur(s) en redistribuant le produit de la vente au secteur agricole par l'intermédiaire d'un régime de mise en commun. Le problème qui se pose à l'ECE peut être formulé comme suit :

$$\max_{\tilde{x},\tilde{y}} \quad s = p\tilde{y} + P^*\tilde{x} - \int_0^{\tilde{x}+\tilde{y}} w(z)dz - \tilde{f}$$

à condition que $$w(\tilde{x}+\tilde{y}) - p\tilde{y} - P^*\tilde{x} - \tilde{f} = 0$$

où $\tilde{f}$ désigne les coûts fixes de l'ECE. Le problème peut être reformulé comme suit :

$$\max_{\tilde{x},\tilde{y}} \quad L = p\tilde{y} + P^*\tilde{x} - \int_0^{\tilde{x}+\tilde{y}} w(z)dz - \tilde{f} + \lambda[\tilde{f} - w(\tilde{x}+\tilde{y}) + p\tilde{y} + P^*\tilde{x}]$$

Et sa solution est donnée par les équations suivantes :

$$\frac{\partial L}{\partial \tilde{x}} = P^* - B^*\tilde{x} - \lambda[w + d(\tilde{x}+\tilde{y}) - (P^* - B^*\tilde{x})] = 0 \qquad \text{(A17)}$$

$$\frac{\partial L}{\partial \tilde{y}} = p - b\tilde{y} - \lambda[w + d(\tilde{x} + \tilde{y}) - (p - b\tilde{y})] = 0 \qquad \text{(A18)}$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \tilde{f} - w(\tilde{x} + \tilde{y}) + p\tilde{y} + P^{*}\tilde{x} = 0 \qquad \text{(A19)}$$

Les équations (A17) et (A18) impliquent que :

$$p - b\tilde{y} = P^{*} - B^{*}\tilde{x} \qquad \text{(A20)}$$

L'équation (A20) indique que l'on doit répartir les ventes entre le marché intérieur et le marché du RDM de manière à ce que le revenu marginal soit le même dans les deux marchés, tandis que l'équation (A19) indique que tout le produit des ventes sur le marché intérieur et dans le RDM est versé dans un compte de mise en commun et redistribué aux producteurs agricoles. Pour déterminer les quantités d'équilibre vendues par l'ECE, les commerçants nationaux et les EM, on résout simultanément les équations (A1), (A2), (A5), (A6), (A19) et (A20). Comme l'équation (A19) n'est pas linéaire en $\tilde{x}$ et , $\tilde{y}$ on ne peut résoudre le modèle par l'algèbre linéaire. Le programme Solveur du tableur Excel a servi à résoudre le modèle de simulation présenté dans ce rapport.

Dans le second cas examiné ici, on suppose que les EM sont les seuls acheteurs de produits agricoles et les seuls commerçants à l'échelle internationale (voir figure 3). Elles jouissent donc d'un pouvoir d'oligopsone pour l'achat des produits auprès du secteur agricole et d'un pouvoir d'oligopole pour la vente de ces produits aux transformateurs du marché national et du RDM. Comme les commerçants locaux n'interviennent pas dans les échanges de produits agricoles, les équations (A1) et (A2) ne sont pas pertinentes et on détermine l'équilibre du marché en résolvant simultanément les équations (A3) à (A6) à l'aide de la méthode décrite ci-dessus.

Graphiquement, pour résoudre simultanément les équations (A13) à (A16) on trace d'abord les courbes d'offre excédentaire perçue pes et PES, de sorte que la valeur indiquée par la courbe d'offre perçue est égale à la valeur donnée par la courbe de demande perçue; pes et PES indiquent donc les quantités qui seront exportées par chaque pays pour toute valeur donnée de la courbe de demande (ou d'offre) perçue. Par sommation horizontale de pes et PES, on trace la courbe pes + PES qui représente les quantités totales exportées par les deux pays pour toute valeur donnée de la courbe de demande (ou d'offre) perçue. En donnant la même valeur à la courbe pes + PES et à PD*, on est certain que la valeur perçue du produit vendu aux transformateurs du RDM est égale à la valeur perçue du même produit acheté ou vendu dans le pays d'origine ou dans le pays étranger.

Tableau A.3 : Spécification des fonctions (linéaires) d'offre des produits agricoles et des fonctions(linéaires) de demande des transformateurs lorsqu'une ECE est présente sur le marché intérieur

Région	Fonctions d'offre inverses des produits agricoles	Fonctions de demande inverses des transformateurs
Pays d'origine	$w = c + d[\tilde{x} + \tilde{y} + n\hat{y}_i]$	$p = a - b[\tilde{y} + n\hat{y}_i]$
Pays étranger	$W = C + D[N^* X_i + N^* Y_i + N\hat{Y}_i]$	$P = A - B[N^* Y_i + N\hat{Y}_i]$
Reste du monde	s.o.	$P^* = A^* - B^*[\tilde{x} + N^* X_i]$

s.o. sans objet

Table A.4: Solution matricielle pour le modèle de simulation : le cas des commerçants privés

Equation structurelle

$$\begin{bmatrix} (b+d)(N^*+1) & d(N^*+1) & (b+d)n & 0 & 0 & 0 \\ d(N^*+1) & (B^*+d)(N^*+1) & dn & 0 & B^*(N^*+1) & 0 \\ 0 & 0 & 0 & (B+D)(N^*+1) & D(N^*+1) & (B+D)N \\ 0 & B^*(N^*+1) & 0 & D(N^*+1) & (B^*+D)(N^*+1) & DN \\ (b+d)N^* & dN^* & (b+d)(n+1) & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & (B+D)N^* & DN^* & (B+D)(N+1) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_i \\ x_i \\ \hat{y}_i \\ Y_i \\ X_i \\ \hat{Y}_i \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a \\ A^* \\ A \\ A^* \\ a \\ A \end{bmatrix}$$

Équation en forme réduite

$$\begin{bmatrix} y_i \\ x_i \\ \hat{y}_i \\ Y_i \\ X_i \\ \hat{Y}_i \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} (b+d)(N^*+1) & d(N^*+1) & (b+d)n & 0 & 0 & 0 \\ d(N^*+1) & (B^*+d)(N^*+1) & dn & 0 & B^*(N^*+1) & 0 \\ 0 & 0 & 0 & (B+D)(N^*+1) & D(N^*+1) & (B+D)N \\ 0 & B^*(N^*+1) & 0 & D(N^*+1) & (B^*+D)(N^*+1) & DN \\ (b+d)N^* & dN^* & (b+d)(n+1) & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & (B+D)N^* & DN^* & (B+D)(N+1) \end{bmatrix}^{-1} \begin{bmatrix} a \\ A^* \\ A \\ A^* \\ a \\ A \end{bmatrix}$$

Annexe B: Mesure du pouvoir de marché : indices de Lerner

La prise en compte du pouvoir de marché dans un modèle des échanges de produits agricoles pose le problème de la mesure des distorsions qui découlent de l'exercice de ce pouvoir. Une façon de mesurer ces distorsions est d'utiliser les indices de Lerner. Dans le modèle d'oligopole classique, l'indice de Lerner se définit comme suit :

$$L = \frac{(p - mc)}{p}$$

où p est le prix du bien et mc, le coût marginal de production du bien (Jacquemin). L'indice de Lerner est une mesure de la marge sur le coût marginal, en pourcentage. En comparant des indices de Lerner calculés pour différentes structures de marché, on peut déterminer les variations possibles de cette marge.

Comme le montre Jacquemin, on peut construire l'indice de Lerner d'un secteur d'activités économiques en définissant tout d'abord l'indice pour une entreprise. Prenons par exemple une EM qui achète des produits primaires sur le marché national et qui approvisionne des transformateurs dans le RDM. En supposant que l'entreprise adopte un comportement de type Cournot-Nash, l'équation (A3) décrit comment l'entreprise déterminera son niveau de production :

$$P^* - B^* X_i^* = w + dq_i$$

L'élasticité de la demande des transformateurs dans le RDM se définit comme suit :

$$\mathrm{H}^* = -\frac{1}{B^*}\frac{P^*}{X^*}$$

L'élasticité de l'offre dans le pays d'origine est :

$$\varepsilon = \frac{1}{d}\frac{w}{q}$$

En résolvant par rapport à B* et à d dans les équations ci-dessus et en substituant le résultat dans l'expression $P^* - B^* X_i^* = w + dq_i$ on obtient :

$$P^* \left| 1 - \frac{1}{\mathrm{H}^*}\frac{X_i^*}{X^*} \right. = w(1 + \frac{1}{\varepsilon}\frac{q_i}{q})$$

En remaniant cette équation, on obtient l'indice de Lerner pour l'entreprise i :

$$L_i^* = \frac{(P^* - w)}{P^*} = \frac{1}{\mathrm{H}^*}\frac{X_i^*}{X^*} + \frac{w}{P^*}\frac{1}{\varepsilon}\frac{q_i}{q}$$

De la même manière, on peut construire un indice de Lerner pour l'EM qui achète des produits primaires sur le marché national et qui approvisionne les transformateurs nationaux :

$$l_i^{mne} = \frac{(p - w)}{p} = \frac{1}{\eta}\frac{y_i}{y} + \frac{w}{p}\frac{1}{\varepsilon}\frac{q_i}{q}$$

L'indice de Lerner pour le commerçant national qui achète des produits primaires sur le marché intérieur et qui approvisionne les transformateurs nationaux s'écrit :

$$l_i^{local} = \frac{(p - w)}{p} = \frac{1}{\eta}\frac{\hat{y}_i}{y}$$

Comme le souligne Jacquemin, le calcul de l'indice de Lerner d'un secteur d'activités dépend du poids rattaché à l'indice de Lerner des entreprises de ce secteur. Si l'indice relatif à l'entreprise est pondéré par la part de marché de cette entreprise, l'indice de Lerner du secteur d'activités pour les entreprises qui approvisionnent les transformateurs du marché national se définit comme suit :

$$l = {}_{i=1}^{N^*} l_i^{mne}\frac{y_i}{y} + {}_{i=1}^{n} l_i^{local}\frac{\hat{y}_i}{y} = \frac{1}{\eta}{}_{i=1}^{N^*}\left|\frac{y_i}{y}\right.^2 + \frac{1}{\eta}{}_{i=1}^{n}\left(\frac{\hat{y}_i}{y}\right)^2 + \frac{w}{p}\frac{1}{\varepsilon}{}_{i=1}^{N^*}\frac{q_i}{q}\frac{y_i}{y}$$

Le terme ${}_{i=1}^{N^*}\left|\frac{y_i}{y}\right.^2 + {}_{i=1}^{n}\left(\frac{\hat{y}_i}{y}\right)^2$ est l'indice d'Herfindahl (HI) pour le secteur du commerce extérieur du pays d'origine. Donc, on peut reformuler comme suit l'indice de Lerner du secteur d'activités pour les entreprises qui approvisionnent les transformateurs nationaux :

$$l = \frac{hi}{\eta} + \frac{w}{p}\frac{1}{\varepsilon}{}_{i=1}^{N^*}\frac{q_i}{q}\frac{y_i}{y}$$

De même, l'indice de Lerner pour les entreprises qui approvisionnent les transformateurs étrangers s'écrit :

$$L = \frac{HI}{\mathrm{H}} + \frac{W}{P}\frac{1}{\mathrm{E}}{}_{i=1}^{N^*}\frac{Q_i}{Q}\frac{Y_i}{Y}$$

où HI est l'indice d'Herfindahl pour le secteur du commerce extérieur du pays d'origine, H l'élasticité de la demande dans le secteur de la transformation à l'étranger, et E l'élasticité de l'offre dans le secteur agricole à l'étranger.

Enfin l'indice de Lerner pour les EM qui vendent des produits dans le RDM s'écrit :

$$L^* = \frac{HI^*}{\mathrm{H}^*} + \sum_{i=1}^{N^*} \frac{w}{P^*} \frac{1}{\varepsilon} \frac{q_i}{q} \frac{x_i}{x} + \sum_{i=1}^{N^*} \frac{W}{P^*} \frac{1}{\mathrm{E}} \frac{Q_i}{Q} \frac{X_i}{X}$$

où HI* est l'indice d'Herfindahl pour le secteur du commerce extérieur des EM.

Les indices de Lerner que nous avons présentés ici se distinguent de l'indice de Lerner classique en ce qu'ils renferment des termes supplémentaires mesurant le pouvoir d'oligopsone que détiennent les sociétés commerciales. Si des entreprises exercent un pouvoir de marché en amont et en aval, l'indice de Lerner classique sous-estimera ce pouvoir.

CAL/BCA OTTAWA K1A 0C5
3 9073 00156562 3

Canada